

GRUPA KAPITAŁOWA CYFROWY POLSAT S.A.

**Raport roczny
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2014 roku**

Miejsce i data publikacji: Warszawa, 4 marca 2015 roku



ZAWARTOŚĆ RAPORTU ROCZNEGO

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej

Pismo Prezesa Zarządu

Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

Oświadczenie Zarządu

Opinia biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

Raport biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku (niezbadane)

PISMO PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ

Szanowni Państwo!

Rok 2014 był przełomowym i jednym z najważniejszych w historii Cyfrowego Polsatu. Do Grupy dołączył Polkomtel, operator sieci Plus, dzięki czemu powstała największa grupa medialno-telekomunikacyjna w Polsce, a także w regionie. Został dzięki temu stworzony solidny fundament dla przyszłego rozwoju i udanego funkcjonowania całej Grupy Cyfrowego Polsatu, łączącej w sobie Cyfrowy Polsat, Polkomtel, Telewizję Polsat oraz platformę IPLA.

Grupa zyskała nowe możliwości rozwoju w dynamicznie zmieniającym się i bardzo konkurencyjnym otoczeniu rynkowym. Cieszę się, że Zarządy Spółek bardzo szybko podjęły działania mające na celu wykorzystanie szansy, jaką jest efektywna współpraca Cyfrowego Polsatu i Polkomtela. Dzięki temu wprowadzona została pionierska i unikalna oferta usług zintegrowanych – program smartDOM – odpowiadająca na nowe uwarunkowania rynkowe i oczekiwania konsumentów oraz budująca przewagę konkurencyjną Grupy.

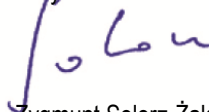
Wysoko oceniam tempo integracji operacyjnej w ramach Grupy – dzięki temu całą swoją aktywność może skupić na realizacji celu podstawowego, czyli budowie pozycji lidera na rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce. Wierzę, że cele i strategia będą w dalszym ciągu skutecznie realizowane, co pozwoli na kontynuację rozwoju Grupy Cyfrowego Polsatu, a w efekcie zdobycie trwałej przewagi nad wszystkimi konkurentami. Bez wątplenia atutem Grupy jest również coraz szersza oferta nowych usług, w tym finansowych – przygotowanych we współpracy z PlusBankiem, energii elektrycznej – sprzedawanych przez sieć Plus oraz kolejnych nowych z innych dziedzin, które przyniosą dodatkowe korzyści zarówno dla klientów indywidualnych, jak i korporacyjnych.

Grupa Cyfrowy Polsat wraz z Polkomtelem umacniała również swoją pozycję lidera na rynku nowoczesnych technologii. Jest dostawcą usługi najszybszego Internetu w naszym kraju w technologii LTE i oferuje największy zasięg LTE pod względem populacji. Grupa jako pierwsza w Polsce przeprowadziła pomyślnie testy technologii LTE-Advanced poprzez agregację pasm częstotliwości 1800 MHz i 2600 MHz, VoLTE (Voice over LTE) oraz LTE Broadcast.

Z zadowoleniem przyjąłem uzyskane w minionym roku wyniki operacyjne i finansowe, w tym efektywnie realizowane cele we wszystkich najważniejszych segmentach działalności – na rynkach płatnej telewizji i nadawców telewizyjnych, telekomunikacyjnym, a także usług online. Podkreślenia wymaga fakt, że swoje bardzo dobre rezultaty Grupa osiąga w niezwykle konkurencyjnym otoczeniu rynkowym, skutecznie rywalizując we wszystkich ważnych obszarach swojej działalności.

Chciałbym podziękować zarówno Akcjonariuszom, jak i Abonentom i Klientom Grupy Cyfrowego Polsatu za okazane zaufanie. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Zarządów i Pracowników Grupy, których efektywna i pełna zaangażowania praca przyczyniła się do realizacji wyznaczonych celów i zadań. Jestem przekonany, że Grupa Cyfrowego Polsatu będzie nadal skutecznie prowadziła swoją działalność, co przełoży się na konsekwentną budowę wartości Grupy z korzyścią dla jej Akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku



Zygmunt Solorz-Żak
Przewodniczący Rady Nadzorczej
Cyfrowy Polsat S.A.

PISMO PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Państwo,

oddaję w Państwa ręce Raport Roczny Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za 2014 rok.

W wyniku sfinalizowanej 7 maja 2014 roku transakcji nabycia przez Cyfrowy Polsat spółki Metelem, kontrolującej pośrednio 100% udziałów Polkomtelu, ubiegły rok upłynął pod znakiem integracji Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu, co znalazło także odzwierciedlenie w tym raporcie, który kompleksowo opisuje naszą Grupę w nowym kształcie, zarówno od strony operacyjnej, jak i finansowej.

Wraz z dołączeniem do Grupy Cyfrowy Polsat operatora sieci Plus, stała się ona największą grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie, obsługującą 6,1 mln klientów kontraktowych i świadczącą łącznie 16,5 mln usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej i Internetu LTE, oraz jednym z największych prywatnych polskich przedsiębiorstw o kapitalizacji ok. 15 mld zł. Całkowite skonsolidowane przychody Grupy Cyfrowy Polsat w 2014 roku wyniosły 7,4 mld zł, EBITDA 2,7 mld zł, a zysk – 292,5 mln zł.

Naturalną konsekwencją transakcji zakupu Polkomtelu była integracja operacyjna, którą zakończyliśmy w zeszłym roku dla obszarów biznesowych Grupy. Jednocześnie rozpoczęliśmy realizację szeregu wspólnych projektów w obszarach marketingu, sprzedaży, obsługi i utrzymania klienta, IT i finansów, celem osiągnięcia zapowiadanych synergii przychodowych, kosztowych i finansowych. Wszystkie projekty związane z synergiami przychodowymi (ok. 2 mld zł w latach 2014-2019) i kosztowymi (ok. 1,5 mld zł w latach 2014-2019) przebiegały zgodnie z planem. Natomiast już w sierpniu zeszłego roku, w wyniku zakończonego sukcesem procesu częściowego refinansowania zadłużenia Grupy, podwyższyliśmy nasze oczekiwania co do synergii finansowych – do kwoty 700 mln zł do końca 2019 roku.

Dzięki przeprowadzonej integracji, zgodnie z naszą strategią multioperatora, stworzyliśmy unikalną ofertę usług zintegrowanych – program smartDOM – odpowiadającą na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe i oczekiwania konsumentów oraz budującą naszą przewagę konkurencyjną. Oferta ta, pozwalająca m.in. kupić drugi produkt za 50% ceny, a trzeci nawet za 1 zł, spotkała się z bardzo dobrym przyjęciem przez klientów i już w pierwszych miesiącach odniosła komercyjny sukces. Do programu smartDOM dołączyło w zeszłym roku 569 tys. klientów, a łączna liczba usług posiadanych przez tę grupę klientów wyniosła 1,753 mln.

Grupa Cyfrowy Polsat to także segment nadawania i produkcji telewizyjnej oraz największa polska telewizja internetowa IPLA, gdzie konsekwentnie umacnialiśmy naszą pozycję lidera. Nasz główny kanał POLSAT utrzymał wysokie udziały w oglądalności na poziomie 13,3%, a udział w widowni nadawanych przez nas kanałów tematycznych wyniósł 10,4%, co łącznie zapewniło nam udziały w rynku o wielkości 23,7%. W 2014 roku wzrósł udział naszej Grupy w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu – do 25,1%, a nasze przychody z tego tytułu, dzięki dobrze skomponowanej ramówce oraz optymalnym inwestycjom w treści programowe, zanotowały wyższą od całego rynku dynamikę wzrostu. Istotny rozwój – zarówno w obszarze programowym, jak i funkcjonalnym – przeszła nasza telewizja internetowa IPLA, co przyczyniło się zarówno do wzrostu przychodów serwisu, jak i zainteresowania ze strony użytkowników.

Strategia naszej Grupy pozostaje niezmienna. Będziemy podejmować działania mające na celu utrzymanie pozycji lidera rynku rozrywki i telekomunikacji. Przy wykorzystaniu najlepszych i najnowocześniejszych technologii będziemy tworzyć i dostarczać wysokiej jakości treści programowe oraz produkty telekomunikacyjne, które będziemy oferować w ramach atrakcyjnych pakietów usług zintegrowanych odpowiadających na ewoluujące potrzeby klientów oraz zwiększających ich satysfakcję ze współpracy z nami. Niezmiennie uważamy, że bardzo ważna dla przyszłego rozwoju naszej Grupy jest inwestycja w szybki Internet LTE, którego jesteśmy pionierem i liderem rozwoju na rynku polskim. Oceniamy, że działania te przyczynią się do systematycznego wzrostu liczby klientów, ich lojalności oraz średniego przychodu od jednego klienta. Natomiast osiągnięcie tych założeń w połączeniu z efektywnym zarządzaniem bazą kosztową wpłynie pozytywnie na budowanie wartości firmy dla naszych Akcjonariuszy.

Z poważaniem



Tomasz Gillner-Gorywoda
Prezes Zarządu
Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014 ROKU**

SPIS TREŚCI

Grupa Cyfrowy Polsat w skrócie	8
Zastrzeżenia	9
Wybrane dane finansowe	12
1. Charakterystyka Grupy Cyfrowy Polsat	15
1.1. Struktura Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.	15
1.2. Kim jesteśmy	18
1.3. Strategia Grupy	21
1.4. Przewagi konkurencyjne	23
1.5. Szanse rynkowe	26
1.6. Perspektywy rozwoju	28
2. Działalności Grupy Cyfrowy Polsat	30
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji	30
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym	35
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych	43
2.4. Sprzedaż i marketing	45
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta	47
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim	49
2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej	50
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności	61
3. Istotne wydarzenia i umowy zawarte w 2014 roku	68
3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym	68
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym	74
4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Cyfrowy Polsat	79
4.1. Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i osiągnięte wyniki finansowe	79
4.2. Informacje o trendach	86
4.3. Najważniejsze inwestycje w 2014	86
4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy	87
4.5. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	93
4.6. Przegląd sytuacji finansowej	96
4.7. Informacje o ryzyku rynkowym	117
5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń	123
5.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą	123
5.2. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy	126
5.3. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy	140
5.4. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawnoregulacyjnym	141
6. Pozostałe informacje istotne dla oceny naszej sytuacji kadrowej, gospodarczej i finansowej, a także naszych wyników finansowych	145
6.1. Transakcje z podmiotami powiązаныmi zawartych na warunkach innych niż rynkowe	145
6.2. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	145
6.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką i Grupą Kapitałową	146
6.4. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	146
6.5. Związki zawodowe	146
7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym	147
7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu	147
7.2. Notowania akcji	148
7.3. Rekomendacje analityków	150
7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym	152
7.5. Polityka dywidendy	152

8. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.....	154
8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka	154
8.2. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego	154
8.3. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	155
8.4. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	156
8.5. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu	156
8.6. Statut Spółki	159
8.7. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki	159
8.8. Zarząd Spółki	161
8.9. Rada Nadzorcza	165
Definicje i słowniczek pojęć technicznych	170

GRUPA CYFROWY POLSAT W SKRÓCIE

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A. jest wiodącą grupą multimedialną w Polsce. W ramach prowadzonej działalności świadczymy kompleksowe, zintegrowane usługi medialne i telekomunikacyjne w następujących obszarach:

- Usług płatnej telewizji cyfrowej, oferowanych przez Cyfrowy Polsat - największą w Polsce i czołową platformę satelitarną w Europie. Naszym klientom zapewniamy dostęp do ponad 140 kanałów polskojęzycznych, w tym 40 kanałów HD oraz nowoczesnych usług PPV, VOD Domowa Wypożyczalnia Filmowa, TV online, catch-up TV oraz Multiroom. Poprzez wiodący na polskim rynku serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online.
- Mobilnych usług telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, które świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem spółki zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych;
- Szerokopasmowego mobilnego Internetu, oferowanego pod dwiema alternatywnymi markami Cyfrowy Polsat i Plus. Usługi te świadczymy również w nowoczesnej technologii LTE. Oferujemy najszersze pokrycie technologią LTE w Polsce, a nasi klienci uzyskują najwyższe prędkości transmisji danych spośród ofert udostępnianych przez krajowych operatorów mobilnych;
- Nadawania i produkcji telewizyjnej poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 26 popularnych kanałów telewizyjnych, w tym 5 HD.
- Usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim, obejmujących m.in. usługi interconnect, roaming krajowy i międzynarodowy, współdzielenie zasobów sieciowych, czy dzierżawę infrastruktury telekomunikacyjnej.

Naszą działalność prowadzimy w ramach dwóch segmentów biznesowych: w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Nasze całkowite skonsolidowane przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów w 2014 roku wzrosły do 7.409,9 mln zł, a zysk netto wyniósł 292,5 mln zł. EBITDA wyniosła blisko 2.738,3 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 37,0%.

ZASTRZEŻENIA

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

Zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy Cyfrowy Polsat S.A. odwołania do Spółki, Cyfrowego Polsatu dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., natomiast wszelkie odwołania do Grupy, Grupy Kapitałowej, Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat, Grupy Cyfrowy Polsat lub Grupy Polsat dotyczą Spółki Cyfrowy Polsat S.A. oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy, chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki. Na końcu Sprawozdania zamieszczony został słowniczek użytych pojęć.

Dane finansowe i operacyjne

Niniejszy raport roczny zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki. W szczególności zawiera skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku oraz skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku. Załączone do niniejszego raportu rocznego sprawozdania finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa” („MSR 34”) i zaprezentowane w milionach złotych. O ile nie stwierdzono inaczej, informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”).

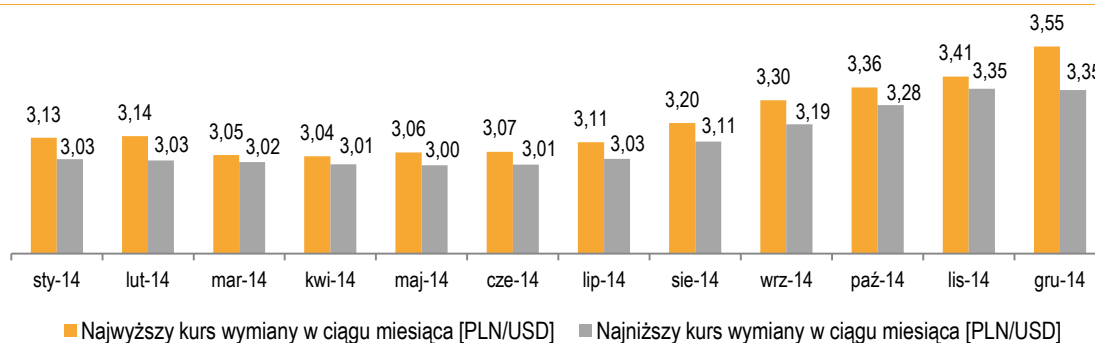
W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym Sprawozdaniu wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie, pewne liczby wykazane sumarycznie w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych liczb wchodzących w ich skład.

Prezentacja walut i informacja o kursach wymiany walut

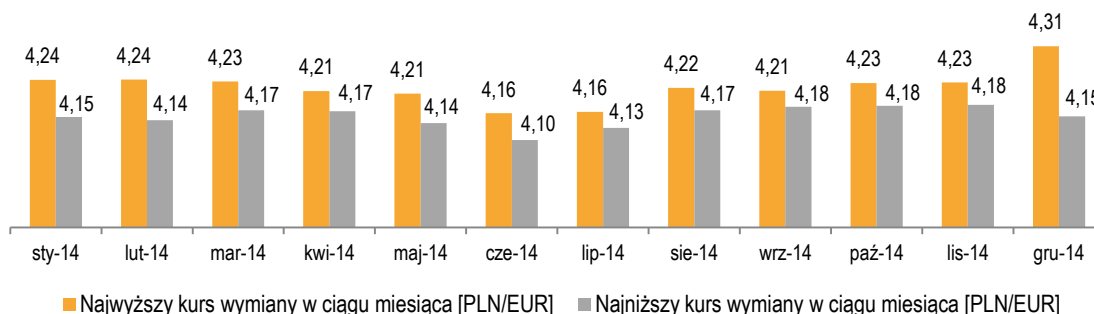
O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym Sprawozdaniu do „PLN”, „zł” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Rzeczypospolitej Polskiej; „USD” i „dolar amerykański” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej; wszystkie odniesienia do „EUR” i „euro” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej, które przyjęły jednolitą walutę, zgodnie z Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym 25 marca 1957 roku w Rzymie, zmienionym Traktatem o Unii Europejskiej, podpisanym 7 lutego 1992 roku w Maastricht i Traktatem z Amsterdamu podpisanym 2 października 1997 roku w Amsterdamie, z uwzględnieniem Rozporządzeń Rady (WE) nr 1103/97 i 974/98.

Poniższe tabele przedstawiają – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego, publikowanego przez Narodowy Bank Polski („NBP”) dla złotego („obowiązujący kurs wymiany NBP”), wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów sporządzania naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i innych informacji finansowych przedstawionych w niniejszym Sprawozdaniu. Prezentacja kursów wymiany nie ma sugerować, że kwoty w złotych faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w dolarach lub euro, ani że kwoty takie mogły być przeliczone na dolary lub euro, według określonej stawki.

Rok [złotych za 1,00 dolara]	2010	2011	2012	2013	2014
Kurs wymiany na koniec okresu	2,9641	3,4174	3,0996	3,0120	3,5072
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,0157	2,9634	3,2570	3,1608	3,1551
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,4916	3,5066	3,5777	3,3724	3,5458
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,7449	2,6458	3,0690	3,0105	3,0042



Rok [złoty za 1,00 euro]	2010	2011	2012	2013	2014
Kurs wymiany na koniec okresu	3,9603	4,4168	4,0882	4,1472	4,2623
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,9946	4,1198	4,1850	4,1975	4,1852
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,1770	4,5642	4,5135	4,3432	4,3138
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,8356	3,8403	4,0465	4,0671	4,0998



Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

Niniejsze Sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań dotyczących naszej działalności, wyników finansowych i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym Sprawozdaniu. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Zwracamy uwagę czytelników, aby nie opierali swoich decyzji inwestycyjnych na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego Sprawozdania.

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłych oczekiwań, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie opublikowania niniejszego Sprawozdania.

W punkcie 4 – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Cyfrowy Polsat* oraz w punkcie 5 - *Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia*, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Dane branżowe i rynkowe

W niniejszym Sprawozdaniu przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności, jak również rynków, na których działamy i na których działają nasi konkurenci. Informacje o rynku, jego wielkości, udziale w rynku, pozycji na rynku, wskaźnikach wzrostu, jak również inne dane branżowe dotyczące naszej działalności i rynków, na których działamy, obejmują dane i raporty opracowane przez różne strony trzecie i wartości oszacowane wewnętrznie. Dane rynkowe i branżowe dotyczące naszej działalności uzyskaliśmy od dostawców danych branżowych:

- Eurostat, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej;
- Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE);
- Główny Urząd Statystyczny (GUS);
- Europejski Urząd ds. Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC);
- European Commission (Digital Agenda Scoreboard);
- Nielsen Audience Measurement;
- Starlink;

- IAB AdEX;
- PwC (Global entertainment and media outlook: 2014-2018);
- ZenithOptimedia;
- Megapanel PBI/Gemius;
- PMR;
- IQS;
- GFK Polonia;
- e-marketer;
- Ericsson Mobility Report; oraz
- Operatorów działających na polskim rynku.

Jesteśmy przekonani, że publikacje, ankiety i prognozy branżowe są wiarygodne, ale nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji i nie możemy gwarantować ich dokładności ani kompletności.

Poza tym, w wielu przypadkach w niniejszym Sprawozdaniu zawarliśmy stwierdzenia dotyczące naszej branży i naszej pozycji na rynku oparte na doświadczeniu własnym i naszych badaniach warunków rynkowych. Nie możemy zapewnić, że przyjęte założenia prawidłowo odzwierciedlają naszą pozycję rynkową. Nasze badania wewnętrzne nie zostały zweryfikowane przez żadne niezależne źródła.

WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku i 2013 roku. Wybrane dane finansowe zawarte w poniższych tabelach zostały zaprezentowane w milionach zł, o ile nie zaznaczono inaczej. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku (łącznie z notami) oraz w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku, dołączonych do niniejszego Sprawozdania oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Cyfrowy Polsat*.

W wyniku nabycia w dniu 7 maja 2014 roku spółki Metelem Holding Company Limited skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku oraz skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. obejmują wyniki spółki Metelem Holding Company Limited wraz z jej spółkami zależnymi, m.in. operatora telekomunikacyjnego Polkomtel. W związku z powyższym zmieniliśmy prezentację przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych w skonsolidowanym rachunku zysków i strat. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane przez Grupę Cyfrowy Polsat kwoty przychodów, kosztów, zysku netto za okres, EBITDA ani kapitału własnego.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy 3 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2133 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 października do 31 grudnia 2014 roku;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,1852 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 roku;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2623 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z 31 grudnia 2014 roku).

Takie przeliczenie nie ma na celu sugerowania, że kwoty w złotych faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w euro ani, że kwoty takie mogły być przeliczone na euro według wymienionego kursu, czy jakiegokolwiek innego kursu.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2013 roku ze względu na sprzedaż udziałów w RS TV S.A. w dniu 30 sierpnia 2013 roku oraz nabycie udziałów Metelem Holding Company Limited, spółki będącej pośrednim właścicielem Polkomtelu, w dniu 7 maja 2014 roku. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż skonsolidowany rachunek zysków i strat, jak również skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych przygotowany przez Grupę Cyfrowy Polsat za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku, obejmują wyniki Grupy Metelem za okres od 7 maja 2014 roku do 31 grudnia 2014 roku, stąd też nie przedstawiają w pełni aktualnej skali działalności operacyjnej grupy Cyfrowy Polsat. Ponadto, w 2013 roku wyniki spółki Polskie Media S.A., nabytej 30 sierpnia 2013 roku, były konsolidowane od 1 września 2013 roku. Z uwagi na formalne połączenie spółek Polskie Media S.A. i Telewizja Polsat Sp. z o.o. w dniu 31 grudnia 2013 roku nie jest możliwe wyeliminowanie wpływu konsolidacji spółki Polskie Media S.A.

	31 grudnia 2014		31 grudnia 2013	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Skonsolidowany bilans				
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty*	1.747,9	410,1	342,2	80,3
Aktywa	27.381,2	6.424,0	5.676,2	1.331,7
Zobowiązania długoterminowe	14.072,4	3.301,6	1.700,2	398,9
Zobowiązania krótkoterminowe	4.167,2	977,7	974,8	228,7
Kapitał własny	9.141,6	2.144,8	3.001,2	704,1
Kapitał zakładowy	25,6	6,0	13,9	3,3

* Na saldo składają się Środki pieniężne i ich ekwiwalenty i Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania.

	Za okres 12 miesięcy zakończony			
	31 grudnia 2014		31 grudnia 2013	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych				
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.973,9	471,6	802,7	191,8
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	972,8	232,4	(133,8)	(32,0)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.542,9)	(368,7)	(596,5)	(142,5)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1.403,8	335,4	72,4	17,3

	Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				Za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2014		2013		2014		2013	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Skonsolidowany rachunek zysków i strat								
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.701,7	403,9	466,1	110,6	5.084,7	1.214,9	1.830,1	437,3
Przychody hurtowe	641,1	152,2	317,2	75,3	1.954,0	466,9	1.010,2	241,4
Przychody ze sprzedaży sprzętu	159,9	38,0	9,7	2,3	327,3	78,2	41,7	10,0
Pozostałe przychody ze sprzedaży	18,4	4,4	7,5	1,8	43,9	10,5	28,8	6,9
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	2.521,1	598,4	800,5	190,0	7.409,9	1.770,5	2.910,8	695,5
Koszty kontentu	(295,6)	(70,2)	(260,7)	(61,9)	(1.029,5)	(246,0)	(927,0)	(221,5)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(218,3)	(51,8)	(92,4)	(21,9)	(612,7)	(146,4)	(332,0)	(79,3)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(443,8)	(105,3)	(68,6)	(16,3)	(1.295,9)	(309,6)	(256,4)	(61,3)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(557,2)	(132,2)	(71,4)	(16,9)	(1.412,4)	(337,5)	(256,3)	(61,2)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(150,9)	(35,8)	(53,2)	(12,6)	(421,7)	(100,8)	(178,6)	(42,7)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(376,6)	(89,4)	(10,6)	(2,5)	(925,2)	(221,1)	(63,9)	(15,3)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(27,5)	(6,5)	(7,2)	(1,7)	(67,6)	(16,2)	(28,2)	(6,7)
Inne koszty	(55,5)	(13,2)	(27,6)	(6,6)	(212,1)	(50,7)	(115,3)	(27,5)
Koszty operacyjne	(2.125,4)	(504,5)	(591,7)	(140,4)	(5.977,1)	(1.428,2)	(2.157,7)	(515,6)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	(2,2)	(0,5)	(2,0)	(0,5)	9,6	2,3	36,8	8,8
Zysk z działalności operacyjnej	393,5	93,4	206,8	49,1	1.442,4	344,6	789,9	188,7
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej	(11,4)	(2,7)	4,1	1,0	15,2	3,6	16,1	3,8
Koszty finansowe	(379,2)	(90,0)	(22,8)	(5,4)	(1.146,0)	(273,8)	(216,0)	(51,6)
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	0,6	0,1	0,6	0,1	2,6	0,6	2,9	0,7
Zysk brutto	3,5	0,8	188,7	44,8	314,2	75,1	592,9	141,7
Podatek dochodowy	10,5	2,5	(15,5)	(3,7)	(21,7)	(5,2)	(67,4)	(16,1)
Zysk netto	14,0	3,3	173,2	41,1	292,5	69,9	525,5	125,6
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,02	0,01	0,50	0,12	0,54	0,13	1,51	0,36
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji	639.546.016		348.352.836		539.024.535		348.352.836	
Inne skonsolidowane dane finansowe								
Wynik EBITDA ⁽¹⁾	837,3	198,7	275,4	65,4	2.738,3	654,3	1.046,3	250,0
Marża wyniku EBITDA	33,2%	33,2%	34,4%	34,4%	37,0%	37,0%	35,9%	35,9%
Marża operacyjna	15,6%	15,6%	25,8%	25,8%	19,5%	19,5%	27,1%	27,1%
Wydatki inwestycyjne, netto ⁽²⁾	97,9	23,2	24,0	5,7	331,3	79,2	120,7	28,8

(1) 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 rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami z tytułu odsetek, kosztami finansowymi, dodatkami/(ujemnymi) różnicami kursowymi, podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku wspólnych przedsięwzięć. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem/(stratą) z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający rentowność spółek mediowych i telekomunikacyjnych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliczonego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

(2) Wydatki inwestycyjne, netto odzwierciedlają płatności za nasze inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne, pomniejszone o wpływy ze sprzedaży środków trwałych. Nie uwzględniają nakładów na zakup zestawów odbiorczych wynajmowanych naszym klientom, które odzwierciedlono w przepływach środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz płatności z tytułu koncesji telekomunikacyjnych.

1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY CYFROWY POLSAT

1.1. Struktura Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Tabela i schemat poniżej przedstawiają spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Cyfrowy Polsat S.A. na dzień 31 grudnia 2014 roku wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Cyfrowy Polsat Finance AB	Stureplan 4C, 4 TR 114 35 Sztokholm, Szwecja	transakcje finansowe	100%	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	reklama	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	media	100%	100%
Nord License AS	Vollsvseien 13B, Lysaker, Norwegia	obrót licencjami programowymi	100%	100%
Polsat License Ltd.	Poststrasse 9, 6300 Zug, Szwajcaria	obrót licencjami programowymi	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	nadawania telewizyjne	100%	-
Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Media-Biznes Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	działalność telewizyjna	100%	100%
Polsat Brands (<i>einfache Gesellschaft</i>)	Poststrasse 9, 6300 Zug, Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
Redefine Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 61 A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Poszkole.pl Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 61 A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Gery.pl Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 61 A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Frazpc.pl Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 61 A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Netshare Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 61 A, Warszawa	pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w mediach elektronicznych (Internet)	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	usługi techniczne	100%	99%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	usługi techniczne	100%	99%
PL 2014 Sp. z o.o.	al. Stanów Zjednoczonych 53, Warszawa	pozostała działalność związana ze sportem	100%	60%
Polsat Futbol Ltd. ⁽¹⁾	Office 1D, 238-246 King Street Londyn W6 0RF, Wielka Brytania	działalność telewizyjna	-	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Metelem Holding Company Limited ⁽²⁾	Kostakis Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	-
Eileme 1 AB (publ) ⁽²⁾	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 2 AB (publ) ⁽²⁾	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 3 AB (publ) ⁽²⁾	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 4 AB (publ) ⁽²⁾	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa	100%	-
Polkomtel Sp. z o.o. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Nordisk Polska Sp. z o.o. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Polkomtel Finance AB (publ) ⁽²⁾	Norrandsgatan 18, 111 43 Sztokholm, Szwecja	działalność finansowa	100%	-
Liberty Poland S.A. ⁽²⁾	ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Polkomtel Business Development Sp. z o.o. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe	100%	-
Plus TM Management Sp. z o.o. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
LTE Holdings Limited ⁽²⁾	Kostakis Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	-
Plus TM Group Sp. z o.o. S.K.A. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej i podobnych przedmiotów	100%	-
Plus TM Group Sp. z o.o. ⁽²⁾	ul. Postępu 3, 02-676 Warszawa	działalność holdingowa	100%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o. ⁽³⁾	ul. Huculska 6, Warszawa	telekomunikacja oraz radiodyfuzja	50%	50%
New Media Ventures Sp. z o.o. ⁽²⁾	Wołoska 18, 02-675 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	49,97%	-
Paszport Korzyści Sp. z o.o. ⁽²⁾	Postępu 3, 02-676 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	49%	-

(1) Spółka Polsat Futbol Ltd. została zlikwidowana 21 stycznia 2014 roku.

(2) Spółka konsolidowana od dnia 7 maja 2014 roku.

(3) Spółka zawiesiła działalność.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

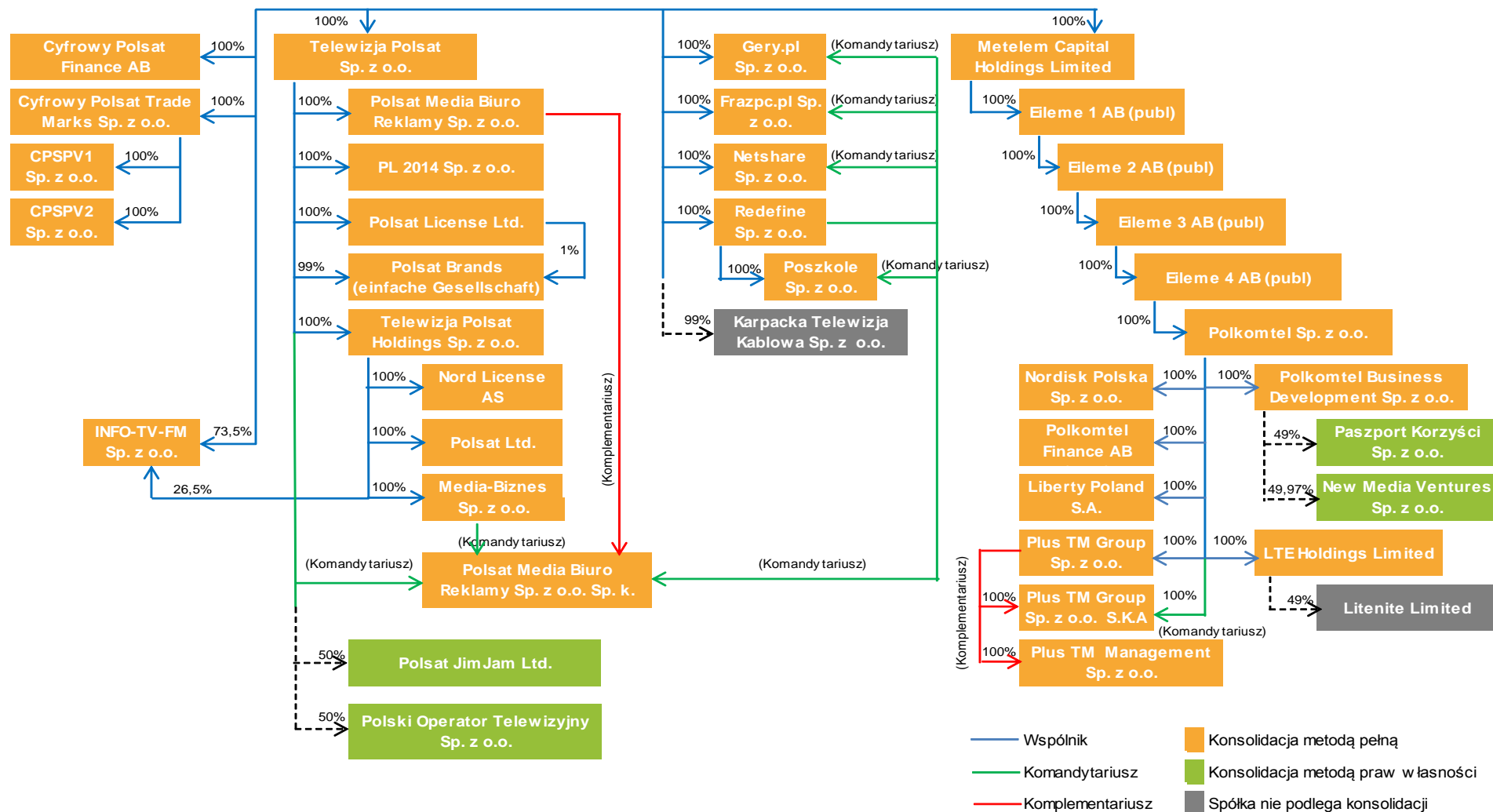
	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	99%	85%
Litenite Limited ⁽²⁾	Kostakis Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	49%	-

(1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem trwałej utraty wartości

(2) Udziały w Litenite Limited zostały ujęte jako inwestycja w jednostkę stowarzyszoną bez uwzględnienia zmian w wynikach i aktywach netto

Struktura Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu na dzień 31 grudnia 2014 roku.

CYFROWY POLSAT S.A.



Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat i ich skutki

W 2014 roku zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej. Zmiany te są efektem przeprowadzonych akwizycji, jak również elementem realizowanego procesu optymalizacji struktury oraz procesów w ramach Grupy Kapitałowej.

Data	Opis
21 stycznia 2014	Likwidacja spółki Polsat Futbol Ltd.
7 maja 2014	Nabycie 100% udziałów spółki Metelem Capital Holding Limited, pośredniego właściciela Polkomtel.
14 maja 2014	Podwyższenie kapitału zakładowego spółki zależnej Polkomtelu – Plus TM Group SKA na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia spółki o podwyższeniu kapitału do kwoty 1,050 mln zł, podjętej 23 grudnia 2013 roku. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka posiada pośrednio, poprzez Polkomtel i spółki zależne Polkomtel 21.000 akcji w kapitale zakładowym Plus TM Group SKA o wartości nominalnej 50 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1,050 mln zł, stanowiących 100% udziałów w Plus TM Group SKA.
22 maja 2014	Nabycie przez Cyfrowy Polsat Trade Marks 1% udziałów w spółkach CPSPV1 Sp. z o.o. oraz 1% udziałów w spółce CPSPV2 Sp. z o.o. W wyniku transakcji CPTM obecnie posiada w CPSPV1 oraz CPSPV2 po 100% udziałów.
23 maja 2014	Podwyższenie kapitału zakładowego Metelem oraz objęcie przez Cyfrowy Polsat 212.000 nieuprzywilejowanych nowych udziałów w Metelem o wartości nominalnej 1 EUR (tj. ok. 4,15 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 r.) każdy i cenie emisyjnej 1.000 EUR (tj. ok. 4.152 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 r.) każdy. Przed podwyższeniem kapitału zakładowego w Metelem, Spółka posiadała 2.000.325 udziałów w Metelem o wartości nominalnej 1 EUR każdy i łącznej wartości nominalnej 2.000.325 EUR (tj. 8.306.149,53 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 r.), stanowiących 100% kapitału zakładowego Metelem. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka posiada 2.212.325 udziałów w Metelem o wartości nominalnej 1 EUR każdy i łącznej wartości nominalnej 2.212.325 EUR (tj. 9.186.458,33 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 r.), stanowiących nadal 100% udziałów w Metelem.
26 maja 2014	Nabycie przez Cyfrowy Polsat udziałów w spółce zależnej Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. W wyniku transakcji Spółka posiada 99% udziałów w Karpackiej Telewizji Kablowej Sp. z o.o.
27 maja 2014	Likwidacja spółki LTE 6 Sp. z o.o. (spółka zależna Polkomtelu) i wykreślenie jej z Krajowego Rejestru Sądowego.
27 lipca 2014	Nabycie przez Telewizję Polsat pozostałych 50% w kapitale zakładowym PL 2014 Sp. z o.o., tym samym zwiększając udział w ogólnej liczbie głosów do 100%.
6 sierpnia 2014	Nabycie przez Telewizję Polsat Holdings Sp. z o.o. 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd. z siedzibą w Londynie.

Ponadto, w dniu 27 lutego 2015 roku Telewizja Polsat nabyła 100% udziałów w spółce Radio PIN S.A.

1.2. Kim jesteśmy

Grupa Cyfrowy Polsat jest największym dostawcą zintegrowanych usług multimedialnych w Polsce. Jesteśmy liderem na rynku płatnej telewizji oraz jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych w kraju. Zajmujemy także czołową pozycję na rynku prywatnych nadawców telewizyjnych pod względem oglądalności i udziału w rynku reklamy. Oferujemy kompleksowe usługi multimedialne zaprojektowane z myślą o całej rodzinie: płatną telewizję w technologii satelitarnej, naziemnej oraz internetowej, usługi telefonii komórkowej i transmisji danych oraz dostęp do szerokopasmowego Internetu w technologii 2G/3G oraz LTE. Oferujemy również szereg usług hurtowych na międzyoperatorskim rynku telekomunikacyjnym i rynku telewizyjnym.

Naszą działalność prowadzimy poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz segment nadawania i produkcji telewizyjnej. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym świadczymy usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim oraz sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekodek. Na koniec grudnia 2014 roku posiadaliśmy 6,1 mln klientów kontraktowych, a

spółki z Grupy świadczyły łącznie prawie 16,5 mln aktywnych usług kontraktowych bądź przedpłaconych. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

1.2.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Płatna telewizja

Cyfrowy Polsat jest największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz czołową platformą satelitarną w Europie pod względem liczby klientów. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Na dzień 31 grudnia 2014 roku świadczyliśmy blisko 4,4 mln aktywnych usług płatnej telewizji (w tym prawie 845 tysięcy usług Multiroom).

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą satelitarną bezpośrednio do odbiorców za pośrednictwem dekoderek oraz anten satelitarnych. Naszą strategią programową jest oferowanie szerokiego portfolio pakietów z kanałami dla całej rodziny w konkurencyjnych cenach. Obecnie naszym klientom zapewniamy dostęp do ponad 140 kanałów polskojęzycznych, obejmujących wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały o tematyce ogólnej, kanały sportowe, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, muzyczne oraz kanały dla dzieci. Ponadto udostępniamy ponad 40 kanałów w jakości HD, a także usługi VOD/PPV, telewizję internetową, catch-up TV oraz usługę Multiroom HD.

Wideo online

Serwis IPLA oferowany przez naszą Grupę jest liderem rynku dystrybucji treści programowych wideo w Internecie w Polsce, zarówno pod względem rodzajów kompatybilnych urządzeń końcowych, obejmujących komputery, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery oraz konsole do gier, jak i pod względem ilości oferowanych treści. Serwis posiada również wiodącą pozycję pod względem liczby użytkowników oraz średniego czasu spędzonego na oglądaniu treści wideo przez jednego użytkownika. Według naszych danych w 2014 roku liczba użytkowników witryny/aplikacji IPLA wyniosła średniomiesięcznie około 4,3 mln.

Telefonia komórkowa

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus. Polkomtel jest jednym z wiodących polskich operatorów sieci mobilnych, osiągając w roku 2013 pozycję lidera na rynku pod względem wielkości przychodów (zgodnie z raportem UKE „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2013 roku z czerwca 2014 roku”). Na dzień 31 grudnia 2014 roku świadczyliśmy blisko 10,4 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym

Oferujemy szeroką gamę usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”. Obejmują one m.in. usługi detaliczne, na które składają się usługi głosowe świadczone w modelu kontraktowym i przedpłaconym oraz usługi transmisji danych obejmujące m.in. podstawowe szerokopasmowe usługi mobilnej transmisji danych, wiadomości multimedialne MMS, portal WAP (obejmujący usługi multimedialne, lokalizacyjne i społecznościowe) oraz kompleksowe konwergentne usługi telekomunikacyjne dla dużego biznesu.

Nasza oferta detaliczna telefonii komórkowej adresowana jest do klientów indywidualnych oraz do klientów biznesowych, obejmujących korporacje i instytucje, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz segment SOHO (Small Office / Home Office) i uzupełniona jest szeregiem tzw. usług dodanych (ang. *value added services* - VAS), obejmujących przykładowo usługi rozrywkowe i informacyjne. Ponadto, nasza oferta telefonii komórkowej uzupełniona jest o bogate portfolio aparatów i smartfonów, w tym również obsługujących najnowszą technologię LTE.

Internet szerokopasmowy

W 2011 roku, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, której właściwości techniczne oraz parametry jakościowe pozwalają skutecznie konkurować z Internetem stacjonarnym, odpowiadając tym samym na rosnące wymagania konsumentów. Dodatkowo, Internet w technologii LTE posiada atut mobilności, który staje się coraz bardziej oczekiwany przez konsumentów. Obecnie zasięgiem naszego Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objętych jest, odpowiednio, około 80% i prawie 100% populacji Polski.

Nasza Grupa oferuje Internet szerokopasmowy w modelu kontraktowym pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat oraz Plus. Dodatkowo oferujemy Internet szerokopasmowy w modelu przedpłaconym. Nasza oferta uzupełniona jest o

portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy instalacyjne pozwalające wzmocnić i rozprzecznić sygnał w technologii WiFi w obrębie domu, itp.), w tym również obsługującego najnowszą technologię LTE. Tak szeroka oferta pozwala nam zaaadresować potrzeby zarówno klienta, który zainteresowany jest korzystaniem z szerokopasmowego Internetu mobilnego właśnie z uwagi na jego mobilność, jak i klienta, który poszukuje substytutu Internetu stacjonarnego dla domu czy biura.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku świadczyliśmy prawie 1,6 mln usług dostępu do szerokopasmowego Internetu.

Usługi zintegrowane

W odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz zmiany zachowań konsumenckich naszych klientów proponujemy kompleksową i unikalną ofertę usług, opartych o płatną telewizję, telefonię komórkową oraz szerokopasmowy dostęp do Internetu, które można dowolnie łączyć w zależności od potrzeb. Nasza bogata oferta usług łączonych świadczona jest w ramach zróżnicowanych platform dystrybucji cyfrowej rozrywki bądź komunikacji, takich jak telewizory, telefony komórkowe, komputery i tablety.

smartDOM

Zgodnie z ogłoszoną strategią integracji produktów i usług dla nowoczesnego domu, Cyfrowy Polsat i Polkomtel uruchomiły wspólny program smartDOM, który pozwala na korzystne łączenie nowoczesnych usług obu operatorów. Program ten umożliwia elastyczne łączenie produktów, takich jak telewizja satelitarna, Internet szerokopasmowy LTE, telefon, energia elektryczna i usługi finansowe, a także pozwala oszczędzać na każdej dodanej do pakietu usłudze. Wspólny program został uruchomiony w celu realizacji synergii przychodowych, których uzyskania oczekuje się w efekcie włączenia Polkomtela do Grupy Cyfrowy Polsat.

smartFIRMA

W dniu 27 października 2014 roku uruchomiliśmy analogiczny program skierowany do klientów biznesowych pod nazwą smartFIRMA, który pozwala na łączenie usług telefonii komórkowej, Internetu LTE oraz telefonii stacjonarnej. W programie znajdują się także produkty PlusBanku, energia elektryczna od Plusa oraz szerokie portfolio dodatkowych usług wspierających i rozwijających biznes.

Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi na rzecz innych operatorów telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi połączeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego i międzynarodowego, sprzedaży usług dla MVNO, współdzielenia zasobów sieciowych, czy dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej.

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego do wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2014 roku, byliśmy stroną 25 umów interconnect z operatorami krajowymi oraz międzynarodowymi.

Współdzielenie zasobów sieciowych oraz dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej

W efekcie poniesionych w minionych latach znaczących inwestycji, nasza spółka zależna, Polkomtel, posiada obszerną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalającą obsługiwać stale rosnące użycie usług i produktów telekomunikacyjnych. Celem optymalizacji kosztów bieżącego utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej, prowadzimy działania zmierzające do współdzielenia zasobów sieciowych oraz dzierżawy elementów infrastruktury telekomunikacyjnej od bądź na rzecz innych podmiotów świadczących usługi telekomunikacyjne w Polsce. W szczególności, współpracujemy również ze spółkami z Grupy Midas, świadcząc sobie wzajemnie szereg usług dotyczących między innymi współdzielenia wybranych stacji bazowych, dzierżawy powierzchni na swoich instalacjach sieciowych czy transmisji ruchu strony korzystającej od stacji bazowej do jej sieci rdzeniowej.

Roaming międzynarodowy

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi roamingu międzynarodowego dla zagranicznych operatorów komórkowych, które pozwalają klientom zagranicznych sieci komórkowych na korzystanie z usług telekomunikacyjnych (połączeń głosowych, wiadomości tekstowych oraz transmisji danych) po zalogowaniu się w sieci Plus, czyli poza ich macierzystą siecią. Dodatkowo, zawieramy umowy hurtowe roamingu międzynarodowego dla potrzeb świadczenia, własnym klientom oraz klientom MVNO, usług roamingu międzynarodowego w sieciach naszych partnerów roamingowych.

Roaming krajowy i operatorzy MVNO

Świadczymy usługi hurtowego dostępu do sieci komórkowej w oparciu o zróżnicowane modele współpracy, które można podzielić na dwie główne grupy: roaming krajowy i operatorów wirtualnych (MVNO).

1.2.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Produkcja i nadawanie kanałów telewizyjnych

Nasze portfolio składa się z 26 kanałów (w tym 5 HD), obejmujących nasz główny kanał POLSAT, dostępny w jakości SD i HD oraz 24 kanały tematyczne.

POLSAT, nadawany od 5 grudnia 1992 roku, jest pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową. POLSAT jest numerem jeden wśród kanałów telewizyjnych w Polsce z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej, zawierającej się w przedziale wiekowym 16-49 lat, który w czwartym kwartale 2014 roku wyniósł 13,65%. Telewizja Polsat emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2). Poza dystrybucją sygnału naziemnego, POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów (znacząca ich część powstała w największych amerykańskich studiach filmowych), programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.

Kanały tematyczne to stacje telewizyjne rozpowszechniane głównie drogą kablowo-satelitarną (płatnie) oraz naziemnie poprzez multipleksy (bezpłatnie), specjalizujące się w sprofilowanych treściach takich jak: programy dla dzieci, filmy, sport, muzyka, styl życia, informacje lub pogoda.

Sprzedaż czasu reklamowego i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych

Zajmujemy się sprzedażą czasu reklamowego w kanałach własnych oraz należących do innych nadawców. Na podstawie danych Starlink, szacujemy, że w czwartym kwartale 2014 roku zdobyliśmy 24,8% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym w tym okresie około 1,15 mld zł. Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że łącznie w 2014 roku nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wyniósł 25,1%, podczas gdy wartość całego rynku w tym okresie wyniosła około 3,8 mld zł.

Kluczowym czynnikiem wpływającym na nasze przychody ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych jest nasz udział w widowni. Czas antenowy na naszych kanałach telewizyjnych jest tym bardziej atrakcyjny, im bardziej profil demograficzny naszej widowni jest dopasowany do wymagań reklamodawców. W celu zwiększenia tej atrakcyjności dokonujemy odpowiedniego doboru naszej oferty programowej i planujemy nadawanie w konkretnych pasmach.

Sprzedaż hurtowa kanałów telewizyjnych

Nasze kanały dystrybuowane są przez większość sieci kablowych w Polsce, w tym operatorów takich jak UPC Polska Sp. z o.o., Multimedia Polska S.A. i Vectra S.A., przez wszystkie główne platformy satelitarne (za wyjątkiem kanałów sportowych, na które wyłączność ma platforma Cyfrowy Polsat), a także w systemie IPTV. Na podstawie umów z podmiotami zewnętrznymi udzielamy im na czas określony niewyłącznych licencji na rozprowadzanie naszych programów. Umowy przewidują miesięczne opłaty licencyjne liczone jako iloczyn określonej w umowach stawki oraz liczby klientów albo opłaty stałe.

Umowy na dystrybucję kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych nie są z zasady umowami na wyłączność. Standardowe umowy na dystrybucję polegają na ustaleniu miesięcznej stawki za dostarczanie klientom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od liczby klientów, do których kierowane są nasze programy.

1.3. Strategia Grupy

Nasza strategia zakłada, że będziemy tworzyć i dostarczać najatrakcyjniejsze treści telewizyjne, produkty telekomunikacyjne oraz inne usługi dla domu, klientów indywidualnych i biznesowych przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji.

Naszym nadrzędnym celem jest pozycja lidera rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce. Zamierzamy ten cel osiągnąć, zarówno poprzez oferowanie wysokiej jakości produktów i usług skierowanych do naszych klientów, jak i nabywanie oraz tworzenie najwyższej jakości treści programowych, a następnie dostarczanie ich zarówno do polskich gospodarstw domowych, jak i indywidualnych użytkowników.

Głównymi elementami naszej strategii są:

- budowa wartości naszej bazy klientów poprzez maksymalizację liczby użytkowników naszych usług oraz maksymalizację liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów;
- maksymalizacja przychodów z produkowanych i kupowanych przez nas treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, utrzymanie oglądalności nadawanych przez nas kanałów oraz poprawę profilu widza; oraz
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej.

Budowa wartości naszej bazy klientów poprzez maksymalizację liczby użytkowników naszych usług oraz maksymalizację liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów

Od początku naszej działalności udało nam się osiągnąć znaczny wzrost przychodów pochodzących z usług świadczonych naszym klientom i planujemy dalej zwiększać przychody i nasz udział w rynku poprzez działania marketingowe skierowane do naszych obecnych i przyszłych klientów.

Nadrzędnym celem naszej strategii jest efektywne budowanie przychodów pochodzących ze sprzedaży usług dla naszych klientów. Zauważając zachodzące zmiany rynkowe, będziemy nadal tworzyć produkty gotowe sprostać zmieniającym się preferencjom naszych klientów.

Czynnikiem, który będzie miał pozytywny wpływ na nasze przychody, jest możliwość dosprzedaży naszych obecnych i przyszłych produktów i usług (cross-selling) do obecnej bazy klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomteli. Wraz z Polkomtelem tworzymy unikalne portfolio produktów, które jest jednocześnie adresowane do klientów obydwu operatorów. Właściwe wykorzystanie tego potencjału zarówno poprzez dosprzedaż pojedynczych produktów, jak i poprzez sprzedaż zintegrowanej oferty może w znaczący sposób zwiększyć liczbę usług na indywidualnego użytkownika, podnosząc tym samym średni przychód od klienta (ARPU). Dodatkowo, wykorzystując nasze połączone bazy klientów, zamierzamy nadal maksymalizować ilość dodatkowych usług dla domu lub klienta indywidualnego, które będziemy mogli zaoferować naszym klientom w miarę rozszerzania naszego portfolio produktów.

W Polsce rynek usług zintegrowanych jest słabo rozwinięty, szczególnie poza dużymi miastami, przez co posiada znaczny potencjał wzrostu. Zamierzamy dalej poszerzać portfolio naszych produktów i usług, zarówno w oparciu o projekty własne, jak i strategiczne alianse czy akwizycje. Wierzymy, że kompleksowa i unikalna oferta usług łączonych oraz możliwość dosprzedaży usług dodatkowych, takich jak np. produkty finansowo-bankowe, bądź sprzedaż energii, świadczonych w ramach zróżnicowanych platform dystrybucji, będą decydować o naszej znaczącej przewadze konkurencyjnej, pozwalającej nam utrzymać bazę obecnych klientów oraz dającej szansę na pozyskanie nowych, zarówno na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacyjnym jak i innych usług dla domu i klientów indywidualnych.

Chcemy budować naszą pozycję na rynku usług łączonych między innymi poprzez pozyskanie jak największej liczby klientów usług dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu. Usługi te stanowią najczęściej dosprzedawany produkt do obecnych klientów w ramach naszej oferty usług łączonych. Ponadto, wedle szacunków niezależnych ekspertów szerokopasmowy mobilny Internet jest najszybciej rozwijającą się technologią dostępu do sieci w Polsce. Wierzymy, że technologia mobilna (w szczególności LTE) pozwoli nam zaoferować wysokiej jakości usługi w obszarach zamieszkiwanych przez większość naszych klientów, co w połączeniu z korzyściami, jakie niesie świadczenie usług zintegrowanych, powinno przyczynić się do dalszej poprawy satysfakcji naszych klientów oraz dalszego zwiększenia wskaźnika ARPU. Oferując pakiety programowe charakteryzujące się atrakcyjną relacją jakości do ceny na rynku polskim, chcemy przyciągnąć jak największą liczbę klientów do naszej platformy. Zamierzamy wykorzystywać zmiany zachodzące na polskim rynku płatnej telewizji i pojawiające się szanse związane z ewoluującymi potrzebami i oczekiwaniami konsumentów (tj. rosnące zainteresowanie usługami OTT (over-the-top) oraz wzrost konsumpcji mediów na urządzeniach mobilnych) i oferować klientom rozbudowany pakiet usług dodatkowych (VOD/PPV, catch-up TV, internetowe serwisy wideo i muzyczne, Multiroom, TV Mobilna). Poprzez rozwój naszej oferty płatnej telewizji, wzbogaconej o komplementarne produkty i usługi, zamierzamy uzyskać zarówno wzrost ARPU, jak i zwiększenie satysfakcji i lojalności naszych klientów.

Efektywne połączenie produktów telekomunikacyjnych i multimedialnych stwarza nowe możliwości dystrybucji treści telewizyjnych. W efekcie takiej kombinacji, atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum naszych usług mogą być dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi 3G i LTE – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

Maksymalizacja przychodów z produkowanych i kupowanych przez nas treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, utrzymanie oglądalności nadawanych przez nas kanałów oraz poprawę profilu widza

Produkowane i nadawane przez nas kanały telewizyjne posiadają silną i ugruntowaną pozycję na polskim rynku telewizyjnym oraz cieszą się wysoką oglądalnością w grupie docelowej. Obecnie w swoim portfolio posiadamy i nadajemy 26 kanałów własnych, które swoją ofertą programową odpowiadają oczekiwaniom większości grup docelowych wśród polskiej widowni. Naszym celem jest utrzymanie oglądalności na stabilnym poziomie oraz konsekwentna poprawa profilu widza. Wierzymy, że poprzez rozsądne inwestycje programowe oraz szeroką dystrybucję naszych kanałów, profil naszego widza będzie ulegał stopniowej poprawie, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na cenę czasu reklamowego.

Drugim istotnym elementem budowy wartości tego segmentu jest jak najszersza dystrybucja produkowanych i kupowanych przez nas treści telewizyjnych, zarówno jeżeli chodzi o grupę odbiorców (FTA i telewizja płatna), jak i technologię dostępu (naziemna, satelitarna, internetowa). Wierzymy, że dzięki temu jesteśmy w stanie nie tylko maksymalizować korzyści płynące z jak najszerszej dystrybucji treści telewizyjnych, ale również poprawić satysfakcję naszych odbiorców/widzów, którzy sami mogą decydować, co, gdzie i kiedy oglądają.

Efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej

Jesteśmy zdania, że stworzenie zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej niesie za sobą szansę osiągnięcia wymiernych synergii i uzyskania istotnych przewag konkurencyjnych. W tym celu zidentyfikowaliśmy obszary, w ramach których zarządzamy bazą kosztową na poziomie całej Grupy Kapitałowej: (i) obszar pozyskania, utrzymania i bieżącej obsługi klienta, polegający na integracji odpowiednich zespołów i procesów biznesowych; (ii) obszar techniki, w szczególności IT, polegający na uspołnieniu procesów i systemów informatycznych, obsługujących zarówno obszary biznesowe, jak i obszary wspierające działalność całej Grupy; (iii) synergia z zapleczem administracyjnym, dająca możliwość czerpania korzyści ze skali działalności połączonych biznesów i dzielenia się wypracowanymi skutecznymi rozwiązaniami; (iv) korzyści płynące z obszaru integracji funkcji back-office'owych bezpośrednio wspierających biznes.

1.4. Przewagi konkurencyjne

Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie. Prowadzimy działalność w zdyweryfikowanych obszarach biznesu obejmujących płatną telewizję satelitarną, telefonię komórkową, szerokopasmowy mobilny dostęp do Internetu, jak również nadawanie i produkcję telewizyjną oraz telewizję mobilną.

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz czołową platformą satelitarną w Europie pod względem liczby klientów. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Nasza spółka zależna Polkomtel, skupiająca swoją działalność na świadczeniu mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką Plus, jest jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych pod względem wielkości wygenerowanych przychodów oraz skali kontraktowej bazy usług telefonii mobilnej i mobilnego dostępu do Internetu szerokopasmowego. Jednocześnie w 2014 roku byliśmy jedną z dwóch wiodących prywatnych grup telewizyjnych w Polsce pod względem udziału w rynku reklamy oraz oglądalności, a nasz kanał główny zajął w tym okresie pozycję lidera udziału w oglądalności.

Sprzedaż naszych usług płatnej telewizji, telefonii i Internetu dokonywana jest za pomocą najobszerniejszej spośród polskich operatorów sieci dystrybucji, obejmującej łącznie 1.451 stacjonarnych punktów sprzedaży. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door oraz online poprzez sklep internetowy. Dodatkowo Polkomtel posiada osobne kanały sprzedaży i obsługi klientów biznesowych, dedykowane do obsługi konkretnych grup klientów w zależności od ich skali działalności i potencjału przychodowego, jak również rozległą sieć dystrybucji usług przedpłaconych.

Posiadamy dobrze rozpoznawalne marki i cieszymy się dobrą opinią wśród klientów i widzów. Marki Cyfrowego Polsatu, Polkomtelu, Telewizji Polsat, IPLI oraz kanałów TV4 i TV6 są rozpoznawalne przez polskich konsumentów i wierzymy, że kojarzone są z wysoką jakością usług skierowanych dla całej rodziny w atrakcyjnej cenie. Według GFK Polonia posiadamy najwyższą (87%) spontaniczną rozpoznawalność marki wśród operatorów cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce (procent grupy docelowej, który bez pomocy ankietera jest w stanie podać nazwę marki - „Wizerunek Operatorów

Platnej Telewizji”, realizacja GFK Polonia, październik 2013, N=700). Plus jest najbardziej znaną marką wśród operatorów komórkowych na rynku usług głosowych. Ponadto Plus jest najbardziej lubianą marką wśród głównych operatorów rynkowych, najczęściej wymienianym operatorem godnym zaufania, oraz posiadającym najszybszy Internet mobilny (m.in. najlepszy zasięg, najlepsza oferta Internetu mobilnego LTE), (Grupa IQS, XI-XII 2013, Tracking kondycji marek w segmentach VOICE i INTERNET, N=3.150, N=4.950).

Także nasze biuro reklamy Polsat Media zostało najlepiej ocenionym biurem reklamy telewizyjnej w 2014 roku spośród wszystkich biur reklamy telewizyjnej działających na polskim rynku. Polsat Media zyskało najwyższe oceny w takich kategoriach jak: szybko i sprawnie reaguje na potrzeby klienta, gwarantuje wysoki poziom obsługi przez handlowców, rozlicza się dokładnie po zakończeniu kampanii. Ponadto redakcja „Media i Marketing Polska” oceniła nasze biuro jako najbardziej kreatywne. W zastosowanej przez magazyn MiMP pięciopunktowej skali, gdzie 5 jest oceną maksymalną, ogólny wynik Polsat Media wyniósł 4,03 (dla porównania: TVP – 3,72; IDNet – 3,62; Atmedia – 3,50; TVN Media – 3,48). Wśród ankietowanych znaleźli się pracownicy domów mediowych lub agencji reklamowych odpowiedzialnych za media.

Uważamy, że nasza pozycja największego operatora płatnej telewizji w Polsce i dobre relacje z licencjodawcami pozwalają na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej w pozyskiwaniu programów wysokiej jakości na korzystnych warunkach rynkowych. Naszym zdaniem poprzez oferowanie wysokiej jakości usług telekomunikacyjnych oraz pakietów programowych w konkurencyjnych cenach podnosimy atrakcyjność naszych usług.

Posiadamy największą w kraju bazę klientów, której możemy dosprzedać szerokie portfolio usług. W efekcie akwizycji Polkomtela Grupa Cyfrowy Polsat posiada największą bazę unikalnych klientów, złożoną z dotychczasowych indywidualnych klientów Cyfrowego Polsatu i Plusa, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi 6,1 miliona unikalnych klientów, związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi usługami kontraktowymi, które wiążą się z generowaniem regularnych comiesięcznych przychodów. Nasza strategia zakłada dosprzedaż do tej bazy szerokiego portfolio usług telekomunikacyjnych, telewizyjnych i innych, świadczonych przez nasze spółki samodzielnie bądź w partnerstwie z innymi podmiotami, celem zwiększenia kwoty przychodów generowanych przez unikalnych klientów. Wierzymy, iż dosprzedaż usług do własnej bazy pozwoli nam zwiększać nasze przychody w sposób efektywny kosztowo, jednocześnie oferując klientom atrakcyjne cenowo warunki, co powinno zwiększać satysfakcję i lojalność naszych klientów.

Świadczymy usługi zintegrowane. Od czerwca 2010 roku świadczymy usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Jesteśmy jedynym płatnym operatorem DTH w Polsce, który oferuje pełne usługi zintegrowane, co jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej. Jednocześnie jesteśmy jedynym operatorem telekomunikacyjnym, który oferuje usługi zintegrowane, obejmujące płatną telewizję świadczoną na bazie własnych aktywów i infrastruktury, co zapewnia nam większą elastyczność cenową i sprawniejsze działanie operacyjne na konkurencyjnym rynku.

Świadczenie usług w modelu zintegrowanym pozwala zaoferować klientom atrakcyjne warunki cenowe, przy jednoczesnym uproszczeniu procesu obsługi klienta, co powinno przełożyć się na zwiększenie jego satysfakcji i lojalności, a tym samym zmniejszenie wskaźnika churn. Uważamy, że podobnie jak preferencje konsumentów wysoko rozwiniętych krajów europejskich, także preferencje ludności Polski będą podążały w kierunku usług zintegrowanych, co będzie wzmacniać naszą przewagę konkurencyjną.

Jesteśmy liderem usługi dostępu do Internetu w technologii LTE. Jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, w trzecim kwartale 2011 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE. Przewaga technologii LTE w porównaniu do HSPA+ czy UMTS polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja wideo czy telewizja HD przez Internet.

Usługi dostępu do Internetu w technologii LTE, które oferujemy, świadczone są na bazie unikalnego w skali Polski ciągłego 20 MHz bloku pasma 1800 MHz. Żaden z naszych konkurentów nie posiada aktualnie dostępu do analogicznego pod względem szerokości ciągłego bloku pasma 1800 MHz, przez co jako jedyni w Polsce jesteśmy w stanie świadczyć usługę transmisji LTE w maksymalnie dostępnej prędkości 150 Mb/s. Jakość świadczonej przez nas usługi LTE potwierdzona została szeregiem niezależnych badań i testów konsumenckich, które wskazywały, iż nasi klienci korzystają z najszybszego w kraju mobilnego dostępu do Internetu.

Dysponujemy częstotliwościami umożliwiającymi świadczenie usług w technologii DVB-T. Poprzez spółkę INFO-TV-FM Sp. z o.o. jesteśmy właścicielem częstotliwości z zakresu 470-790 MHz przeznaczonych do świadczenia mobilnych audiowizualnych usług medialnych w technologii DVB-T. Posiadane częstotliwości umożliwiają nam oferowanie usług płatnej telewizji na kolejnym polu dostarczania rozrywki klientom, jakim jest telewizja mobilna, która w naszej usłudze dostępna jest na najbardziej popularnych urządzeniach przenośnych, a także poprzez najnowszy dekoder DVB-T naszej produkcji. W zasięgu multiplexu jest obecnie około 5 mln gospodarstw domowych i około 15 mln osób.

Prowadzimy wieloplatformową dystrybucję treści wideo online oraz posiadamy własną technologię dystrybucji treści internetowych. Poprzez nasz serwis wideo online IPLA, jesteśmy jedyną grupą w Polsce udostępniającą ofertę wideo za pomocą tak szerokiego wachlarza urządzeń tj. komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier oraz kina domowe. Naszym celem jest udostępnienie bogatej propozycji treści audiowizualnych za pomocą dowolnego typu urządzenia, które może służyć do odtwarzania multimedialnych plików online. Dążymy do tego, żeby każdy typ platformy był wspierany przez wszystkich najważniejszych producentów sprzętu oraz systemy operacyjne.

Posiadamy także unikalne kompetencje technologiczne w obszarze kodowania i strumieniowania treści audiowizualnych w Internecie, jak i optymalizacji dystrybucji tego typu sygnału. W odróżnieniu od konkurencji, w naszej platformie dystrybucji wideo online IPLA, stosujemy autorskie rozwiązania, co pozwala nam tworzyć usługi optymalnie dostosowane do ograniczeń infrastruktury internetowej w Polsce oraz możliwości zewnętrznych systemów, z którymi integrujemy nasze aplikacje. Dzięki temu możemy oferować wyższej jakości usługi niż powszechnie stosowane rozwiązania, np. nasz system kodowania strumienia wideo w jakości HD pozwala przesyłać sygnał przy zajęciu o połowę mniejszego łącza internetowego niż zastosowania zaimplementowane przez inne podmioty działające na polskim rynku. Optymalizowanie technologii ma więc bezpośrednie przełożenie na sukces naszych projektów, zwiększanie ich potencjału pod względem zasięgu oraz liczby równoczesnych widzów.

Kontrolujemy proces produkcji dekoderek. Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy w ofercie dekodery własnej produkcji. W listopadzie 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekoderek SD, w kwietniu 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekoderek HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, a w 2013 roku dekodera PVR. Do końca 2014 roku z naszej taśmy produkcyjnej zjechało już ponad 6 milionów nowoczesnych urządzeń, z czego 4,4 miliona dekoderek HD. Kontrolujemy cały proces produkcji dekoderek począwszy od fazy projektu sprzętu oraz oprogramowania aż po produkcję we własnym zakładzie jak i u podwykonawców. Umożliwia nam to produkcję sprzętu wysokiej jakości przy zauważalnie niższych kosztach w porównaniu do cen zakupu dekoderek od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekoderek projektujemy na podstawie zbadanych oczekiwań naszych klientów, dzięki czemu mamy pewność, że trafia do nich sprzęt w pełni zaspokajający ich potrzeby. Natomiast rozwijanie oprogramowania przez działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów.

Jesteśmy właścicielem największego portfolio kanałów telewizyjnych w Polsce. Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 26 stacji, w tym 5 kanałów HD. Wśród nadawanych przez nas kanałów znajdują się kanały rozrywkowe, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Jest to największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam pozycję lidera pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce. Wierzymy, że atrakcyjne treści programowe dają nam znaczącą przewagę konkurencyjną. Posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Television, International 20th Century Fox, The Walt Disney Company czy Warner Bros International TV Distribution, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach rozrywkowych i serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na naszych własnych koncepcjach. Oferujemy także szeroki wybór transmisji sportowych, w tym m.in. eliminacji do Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej Francja 2016 oraz meczu finałowego Euro 2016, eliminacji do Mundialu 2018, turniejów siatkówki i wielu innych dyscyplin.

Dysponujemy wysokiej jakości infrastrukturą telekomunikacyjną i szerokim pasmem częstotliwości. Świadczymy usługi telekomunikacyjne za pomocą wysokiej jakości, nowoczesnej sieci mobilnej. Nasza sieć to zintegrowana sieć 2G/3G bazująca na technologiach GSM/GPRS/EDGE/UMTS/HSPA/HSPA+/HSPA DC jak również CDMA, na bazie których świadczymy usługi głosowe, transmisji danych, usługi hurtowe oraz szerokie portfolio usług dodanych. Posiadamy rezerwy dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 420, 900, 1800 i 2100 MHz. Dodatkowo współpracujemy z grupą kapitałową Midas, wspólnie z którą rozwijamy usługi w technologiach LTE i HSPA+ na bazie częstotliwości i infrastruktury należącej do grupy kapitałowej Midas. W efekcie tego na koniec stycznia 2015 roku zasięg naszych usług mobilnych świadczonych w technologii 2G i 3G (w tym transmisja danych w technologii HSPA+) dociera do niemal całej populacji Polski, podczas gdy ok. 80% Polaków może korzystać z technologii LTE.

Dzięki naszej sieci mobilnej jesteśmy w stanie dotrzeć z usługami telekomunikacyjnymi do rzadziej zamieszkanymi podmiejskich i wiejskich obszarów Polski ponosząc znacząco niższy koszt niż operatorzy kablowi czy stacjonarni. Pozwala

nam to budować silną pozycję w mniejszych miastach i niskozurbanizowanych terytoriach kraju oraz efektywnie kosztowo docierać z usługami telekomunikacyjnymi do dotychczasowych klientów Cyfrowego Polsatu, którzy w dużej części zamieszkują te właśnie obszary. Z uwagi na wysoki koszt budowy nowej sieci, uruchomienia działalności oraz bariery regulacyjne związane z uzyskaniem dostępu do częstotliwości, będziemy w dalszym ciągu korzystać z silnej pozycji rynkowej w tych obszarach.

Nowi gracze muszą pokonać istotne bariery prawne i operacyjne oraz pozyskać dostęp do częstotliwości radiowych, aby skutecznie konkurować na rynkach, na których działamy. Uważamy, że istotne bariery wejścia nowych graczy na polski rynek płatnej telewizji, rynek telekomunikacyjny oraz rynek nadawców telewizyjnych pozwolą nam utrzymać wiodącą pozycję na wszystkich tych segmentach rynku. W przeciwieństwie do potencjalnych nowych uczestników na polskim rynku płatnej telewizji, czerpiemy korzyści z efektu skali oraz lojalnej bazy klientów i możemy rozłożyć stosunkowo wysoki koszt niezbędnych technologii na naszą dużą bazę klientów, a także dysponujemy większą siłą przetargową wynikającą z naszej pozycji lidera. Z kolei wejście na rynek telefonii mobilnej wymaga uzyskania bezpośredniego dostępu do częstotliwości telekomunikacyjnych oraz bardzo kosztownych i czasochłonnych inwestycji w sieć telekomunikacyjną bądź uzyskania płatnego dostępu do pasma radiowego za pośrednictwem jednego z istniejących czterech operatorów mobilnych. Obecnie spektrum pasma alokowanego do technologii mobilnych zostało już jednak niemal całkowicie rozdyskrebowane pomiędzy aktualnych uczestników rynku i scenariusz pojawienia się dodatkowego telekomunikacyjnego operatora infrastrukturalnego wydaje się mało prawdopodobny. Z kolei operatorzy, którzy świadczą usługi mobilne na bazie płatnego dostępu do istniejących sieci mobilnych, nie uzyskali dotychczas w Polsce skali działalności, która mogłaby stanowić dla nas znaczące zagrożenie konkurencyjne.

Mamy silne, stabilne i zróżnicowane przepływy finansowe. Nasze przychody generujemy poprzez dwa różne strumienie przychodów: (i) segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz (ii) segment nadawania i produkcji telewizyjnej. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, nasza wysoka baza klientów, miesięczne przychody subskrypcyjne oraz stosunkowo niski wskaźnik churn zapewnia nam znaczną przewidywalność przyszłych przychodów i stabilne przepływy pieniężne, które historycznie okazały się odporne nawet w okresie trudnych warunków ekonomicznych.

W przypadku naszej bazy kosztowej skupiamy się m.in. na inicjatywach zmierzających do rozwoju własnych usług i systemów w celu poprawy jakości i efektywności. Przykładem jest nasza własna fabryka dekodatorów, własne rozwiązania IT, czy też centralizacja niektórych funkcji back-office w ramach całej Grupy Kapitałowej.

Doświadczona kadra zarządcza. Nasz zarząd składa się z kadry zarządzającej, która sprawowała funkcje członków zarządów lub piastowała stanowiska kierownicze w spółkach sektora mediowego, telewizyjnego oraz telekomunikacyjnego i posiada duże doświadczenie w tych branżach. Ponadto nasze oba segmenty biznesowe są zarządzane przez doświadczonych menedżerów, którzy posiadają ekspercką wiedzę i dogłębne zrozumienie rynków, na których prowadzimy działalność, zwłaszcza w odniesieniu do sprzedaży i marketingu, zarządzania relacjami z klientami, technologii i finansów. Nasza kadra zarządzająca posiada znaczące osiągnięcia we wzroście naszej bazy klientów i udziału w rynku, a także we wprowadzaniu nowych produktów na konkurencyjnym rynku przy jednoczesnej kontroli kosztów i zwiększaniu przepływów pieniężnych.

1.5. Szanse rynkowe

Naszym zdaniem Polska jest z wielu powodów atrakcyjnym rynkiem dla świadczonych przez nas obecnie oraz planowanych na przyszłość produktów i usług. Najważniejsze z nich zostały przedstawione poniżej.

Niskie nasycenie usługami zintegrowanymi, w szczególności na obszarach nisko zurbanizowanych. Usługi zintegrowane w Polsce świadczone są głównie przez operatorów telewizji kablowych oraz wybranych operatorów telekomunikacyjnych. Oferta tych operatorów kierowana jest głównie do klientów zamieszkujących duże i średnie miasta, co wynika z zasięgu geograficznego ich infrastruktury telekomunikacyjnej.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications Household Survey” z czerwca 2014 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w styczniu 2014 roku wynosiło w Polsce 21% podczas gdy w Unii Europejskiej sięgało 46%, a w Belgii i Holandii sięgało bądź przekraczało 70%. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz słabą jakością usług stacjonarnego dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych, Grupa Cyfrowy Polsat ma szansę stać się wiodącym dostawcą wysokiej jakości usług zintegrowanych w Polsce.

Rozwój rynku internetowego w Polsce. Dostęp do internetu w Polsce w 2014 roku posiadało 74,8% gospodarstw domowych, a około 71,1% do Internetu szerokopasmowego (wg GUS, „Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2014 r.”) przy średniej 28 krajów członkowskich Unii Europejskiej na poziomie 78% (Internet szerokopasmowy wg Eurostatu). Odsetek gospodarstw domowych mających dostęp do Internetu szerokopasmowego był zróżnicowany m.in. w zależności od miejsca zamieszkania – w dużych miastach wyniósł 77,5%, natomiast na obszarach wiejskich 66,7%. Według szacunków PMR (raport „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2014, Prognozy rozwoju na lata 2014-2018”, sierpień 2014), w 2014 roku w Polsce było około 12,5 miliona klientów Internetu szerokopasmowego, z czego 40% stanowili klienci Internetu mobilnego. Według prognoz PMR, do 2018 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego ma wzrosnąć o 19% przy wzroście Internetu mobilnego na poziomie około 34% (dane dotyczące Internetu mobilnego obejmują wyłącznie klientów usługi korzystających z modemu i komputera). Głównymi motorami rozwoju Internetu mobilnego w perspektywie długoterminowej będą m.in.: wzrost prędkości przesyłu danych, rosnąca popularność urządzeń przenośnych (tj. laptopy, smartfony, tablety) i relatywnie niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny.

Rozwój rynku nowych technologii i urządzeń a wraz z nimi wzrost dostępu do treści audiowizualnych i ich konsumpcji. Wraz z ekspansją rynku nowych technologii, dynamicznie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: laptopów, tabletów i smartfonów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to dynamiczny wzrost dostępu do materiałów wideo, a co za tym idzie również wzrostu ich oglądalności. Według Ericsson Mobility Report wideo jest największym i najszybciej rozwijającym się segmentem mobilnej transmisji danych. Oczekuje się, że do 2020 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o 45% sięgając w 2020 roku około 55% całego ruchu danych mobilnych. Konsumenci oczekują od dostawców możliwości oglądania telewizji na każdym posiadanym ekranie, w dowolnym miejscu i czasie. W tej grupie widzimy perspektywiczny segment odbiorców nie tylko usług telewizyjnych, ale też możliwości monetyzacji naszego kontentu audiowizualnego. Jednocześnie wspomniany trend przekładał się będzie na wzmożony popyt ze strony naszych klientów na usługi transmisji danych na urządzeniach mobilnych, co wiązało się będzie z rosnącym strumieniem przychodów ze sprzedaży tych usług dla naszych klientów.

Wzrost popularności smartfonów. Powszechnym trendem w zakresie rynku telefonii mobilnej jest zastępowanie tradycyjnych modeli telefonów, użytkowanych głównie z myślą o komunikacji głosowej, przez smartfony projektowane pod kątem komunikacji przy użyciu transmisji danych. Według danych własnych, udział sprzedaży smartfonów wśród wszystkich telefonów sprzedanych klientom sieci Plus wzrósł z 61% w czwartym kwartale 2012 roku do 84% w czwartym kwartale 2014 roku, przez co odsetek użytkowników smartfonów w sieci Plus wzrósł z 26% na koniec 2012 roku do 44% szacowanych na koniec 2014 roku. Jednocześnie, według prognoz emarketer.com z grudnia 2014 roku, liczba smartfonów użytkowanych w Polsce wzrośnie pomiędzy 2014 a 2018 rokiem o około 64% (z 12,7 miliona do 20,8 miliona sztuk). Stały wzrost popularności smartfonów wraz ze wzrostem ich zaawansowania technologicznego będzie powodował rosnący popyt na pakiety mobilnej transmisji danych kupowane przez użytkowników naszej sieci, co z kolei powinno pozytywnie przekładać się na poziom ARPU generowanego przez naszych klientów.

Rozwój rynku reklamy w Polsce. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Dom mediowy ZenithOptimedia przewiduje, że w 2015 roku całkowite wydatki netto na reklamę telewizyjną odnotują wzrost na poziomie 3,4%. Zważywszy na to, że telewizja jest bardzo efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz większa oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Dynamiczny wzrost odnotowuje rynek reklamy internetowej, którego wydatki na reklamę w 2013 roku według badania IAB AdEx wzrosły rok do roku o 10,2% i wyniosły 2,4 mld zł (nie w tysiącach), natomiast wydatki segmentu reklamy wideo, z którego bezpośrednio pochodzą nasze wpływy, wzrosły o 33% i stanowiły 6,9% całkowitych wydatków reklamy internetowej (wzrost o 1,1 pp. w stosunku do 2012 roku). Według prognoz PwC (Global entertainment and media outlook: 2014–2018) średni wzrost wydatków na reklamę wideo online w latach 2013-2018 w Polsce wyniesie 45,1% (CAGR). Uważamy, że dzięki pozycji lidera rynku wideo online (poprzez telewizję internetową IPLA) możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych. Głównym trendem na polskim rynku telewizyjnym w ciągu ostatnich kilku lat jest rosnące znaczenie kanałów tematycznych. Kanały tematyczne to kanały telewizyjne rozpowszechniane głównie drogą kablowo-satelitarną (płatną) oraz naziemną poprzez multipleksy (bezpłatną) specjalizujące się w sprofilowanych treściach, takich jak np. programy dla dzieci, filmy, sport, styl życia, informacje lub pogoda. Segment kanałów tematycznych w 2014 roku osiągnął 46,7% udziału w oglądalności w porównaniu do 44,3% w 2013 roku (NAM, wszyscy 16-49, cała doba,

wszystkie stacje z wyłączeniem kanałów: Polsat, TVP1, TVP2, TVN, TV4, TV Puls, TVN7). Nadawcy, którzy mają dostęp do kanałów tematycznych oraz zintegrowanych platform medialnych (tak jak Grupa Cyfrowy Polsat) mogą potencjalnie skorzystać na kanałach niszowych poprzez sprofilowane, a przez to bardziej efektywne w dotarciu do konsumenta reklamy.

1.6. Perspektywy rozwoju

Perspektywy rozwoju w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Jesteśmy największą w Polsce grupą medialno-telekomunikacyjną, która posiada unikalne portfolio produktów i usług, obejmujące płatną telewizję, mobilną telefonię, transmisję danych i szerokopasmowy mobilny Internet, jak również szeroką gamę usług komplementarnych, takich jak usługi VOD, PPV, Multiroom, serwisy online wideo i telewizja mobilna. Zgodnie z założeniami naszej strategii, prowadzimy działania marketingowe i sprzedażowe ukierunkowane zarówno na dosprzedaż pojedynczych produktów i usług (*cross-selling*) do połączonych baz klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu, jak i na sprzedaż naszej zintegrowanej oferty.

Polski rynek usług zintegrowanych cechuje niski poziom rozwoju. Badania Komisji Europejskiej wskazują, że nasycenie usługami zintegrowanymi w Polsce jest o połowę niższe niż średnia dla Unii Europejskiej. Jednocześnie obserwujemy wzrost zainteresowania konsumentów usługami łączonymi, co znajduje odzwierciedlenie w doskonałych wynikach sprzedaży naszej ofert zintegrowanej smartDOM. Wierzymy, że dzięki unikalnemu połączeniu usług płatnej telewizji satelitarnej z usługami telekomunikacyjnymi, w szczególności dostępem do mobilnego szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, będziemy w stanie wykorzystać potencjał wzrostu polskiego rynku usług łączonych. Zwiększanie liczby usług na jednego klienta umożliwia nam kreowanie wzrostu średniego przychodu od klienta (ARPU) i stanowi skuteczne narzędzie lojalizacji klienta.

Oferowany przez nas Internet LTE uważany jest za przyszłość bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu i następcę powszechnie obecnie używanego standardu UMTS. Stale rozwijamy naszą infrastrukturę w celu zwiększenia zasięgu naszej sieci LTE oraz prędkości transmisji danych. Według niezależnych rankingów prędkości dostawców internetu, oferujemy najszybszy internet mobilny na rynku. Internet LTE, dzięki swoim właściwościom technicznym oraz parametrom jakościowym, może docelowo z powodzeniem zastąpić Internet stacjonarny, będąc jednocześnie odpowiedzią na coraz wyższe wymagania konsumentów i rosnące możliwości oferowane przez sieć. Dodatkowo posiada atut mobilności, który staje się coraz bardziej oczekiwany przez konsumentów. W naszej ocenie w dłuższej perspektywie, wraz z rozwojem infrastruktury radiowej oraz urządzeń przenośnych przystosowanych do jego odbioru, Internet LTE zrewolucjonizuje nie tylko rynek usług dostępu do Internetu, ale także dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu LTE, w tym również usługi transmisji danych, pozwolą nam na dalszy wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi jak i usług zintegrowanych.

Konsekwentnie dążymy do umocnienia naszej pozycji rynkowej jako agregatora i dystrybutora treści. Obecnie atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum usług Grupy Polsat są dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi 3G, 4G i LTE – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony. Uważnie śledzimy ewolucję oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań by zaspokoić ich rosnące potrzeby.

Wierzymy również, że możemy znacząco poszerzyć rynek płatnej telewizji, odpowiednio reagując na zmiany w zachowaniach i oczekiwaniach konsumentów i kierując dostosowaną ofertą do nowych grup docelowych. Wraz z rozwojem rynku i technologii, znacznie poszerzył się wybór urządzeń, na które można produkować i dystrybuować treści telewizyjne. W szybkim tempie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: laptopów, tabletów i smartfonów. W tej grupie upatrujemy perspektywiczny, między innymi dla usług telewizyjnych, segment rynku. Możliwość rozwoju rynku widzimy także w dużej grupie polskich gospodarstw domowych posiadających więcej niż jeden odbiornik telewizyjny, a także w segmencie klientów z niskim ARPU.

Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy jedną z dwóch wiodących prywatnych grup telewizyjnych i trzecim co do wielkości nadawcą w Polsce, pod względem udziału w oglądalności, przychodów i udziału w rynku reklamy. Na podstawie danych Starlink szacujemy, że w 2014 roku zdobyliśmy 25,1% (wzrost r/r o 1,5 pp.) w wartym blisko około 3,81 miliarda złotych polskim rynku reklamy telewizyjnej.

Jako, że udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego, zdecydowaliśmy się na wejście w ten segment rynku w celu utrzymania naszego łącznego udziału w oglądalności i zapewnienia wzrostu przychodów reklamowych. Uważamy, że możemy wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, poszerzenie i umocnienie sieci dystrybucji na

platformach operatorów kablowych i satelitarnych w tym również poprzez nasz segment usług świadczonych dla klientów indywidualnych, w ramach, którego zarządzamy największą platformą płatnej telewizji w Polsce. Uważamy, że obecność na wszystkich znaczących platformach satelitarnych i dystrybucja poprzez sieci telewizji kablowych przyczyni się do dalszego wzrostu udziału w oglądalności naszych kanałów tematycznych, a tym samym da nam szansę na rozwój co najmniej zgodny z tempem rynku reklamy telewizyjnej oraz wzrost przychodów abonamentowych. Obecnie nasze portfolio kanałów tematycznych składa się z 26 stacji (10 nowych kanałów w Grupie w ciągu ostatnich pięciu lat), których oglądalność jest w trendzie wzrostowym.

Podążając za globalnymi trendami zmian w konsumpcji mediów, dynamicznego rozwoju i coraz bardziej powszechnego dostępu urządzeń mobilnych, realizujemy naszą strategię mającą na celu jak najszerszą dystrybucję treści przy wykorzystaniu najnowocześniejszych urządzeń i technologii. Dlatego też chcemy monetyzować nasz контент również poprzez dystrybucję w naszej telewizji internetowej IPLA, będącej liderem rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach (komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier), jak i pod względem oferowanego kontentu. IPLA jest również wiodącą platformą pod względem ilości użytkowników oraz czasu spędzonego przez jednego użytkownika na oglądaniu kontentu wideo.

Uważamy również, że dzięki możliwym synergiom w ramach największej w Polsce zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej w obszarach takich jak np. zakup kontentu, dystrybucja, sprzedaż, marketing, jesteśmy w stanie wzmacniać naszą pozycję na rynku nadawania i produkcji telewizyjnej.

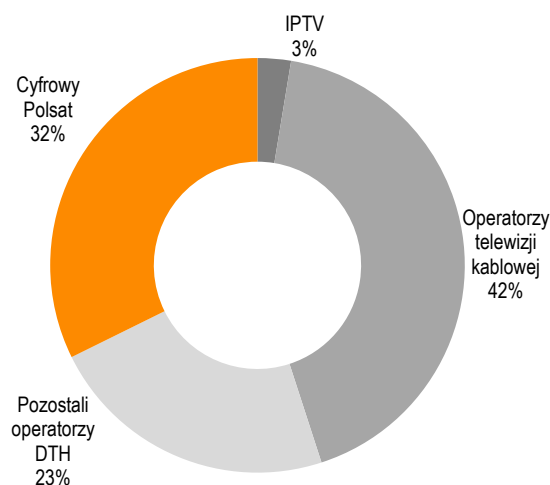
2. DZIAŁALNOŚCI GRUPY CYFROWY POLSAT

2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

W Polsce usługi płatnej telewizji oferowane są przez operatorów platform satelitarnych, telewizji kablowych oraz poprzez protokół internetowy IPTV. Na koniec 2014 roku dominujący udział w rynku płatnej pod względem liczby klientów telewizji posiadali operatorzy platform satelitarnych – około 55%, a w drugiej kolejności operatorzy telewizji kablowych – ponad 42%. Znacznie IPTV pozostaje marginalne przy udziale w rynku na poziomie niecałych 3%. Poniższy wykres przedstawia rynek płatnej telewizji w Polsce w 2014 roku według liczby abonentów.

Rynek pay TV w Polsce w 2014 roku według liczby abonentów



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

miejskich oraz brakiem zainteresowania operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na obszarach mniej zaludnionych i wiejskich terenach Polski. W rezultacie, mieszkańcy takich terenów mają dostęp do ograniczonej liczby polskich naziemnych kanałów i do alternatywnych dostawców szerokopasmowego Internetu i usług telefonicznych. Polskie miasta do 50.000 mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i są niezbyt atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej.

Rozwój rynku IPTV przebiega w Polsce relatywnie wolno, przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z braku nowoczesnej infrastruktury o przepustowości wystarczającej do świadczenia jakościowych i opłacalnych usług IPTV i związane z tym wysokie koszty wdrożenia usług IPTV. Uważamy, że rozwój usług IPTV przez operatorów telefonii stacjonarnej takich jak Orange Polska S.A. może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów płatnej telewizji kablowej w Polsce, jako że plany przewidują świadczenie usług IPTV przede wszystkim w miastach, natomiast będzie miało mniej istotny wpływ na operatorów DTH, którzy są mniej zależni od klientów terenów wysokozaludnionych. Obecnie trudno jest oszacować, kiedy operatorzy telefonii stacjonarnej będą w stanie znacząco rozwinąć ofertę IPTV na obszarach wiejskich i podmiejskich, jak również w małych i średnich miastach i jaki będzie wpływ tej oferty na działalność operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Istotnym momentem w rozwoju rynku płatnej telewizji był przeprowadzony proces cyfryzacji naziemnej telewizji w Polsce, zakończony w lipcu 2013 roku. Konkurencja ze strony naziemnej telewizji cyfrowej początkowo spowodowała odpływ klientów płatnej telewizji, co było szczególnie widoczne w przypadku niskich pakietów programowych. Obecnie można zaobserwować stopniowy powrót części klientów do operatorów płatnej telewizji, co jest związane z ograniczoną liczbą kanałów dostępnych w ramach DTT jak również ich niską jakością.

Historycznie, telewizja kablowa była główną formą dostępu do płatnej telewizji w Polsce. Mimo że rynek cyfrowych platform satelitarnych rozwijał się szybciej w ostatnich latach, operatorzy satelitarni tylko w ograniczonym zakresie konkurują z operatorami telewizji kablowej. Operatorzy kablowi koncentrują się na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego klienta, natomiast operatorzy DTH są w stanie dostarczyć swoje usługi klientom zamieszkującym zarówno miasta, jak i obszary mniej zaludnione, gdzie infrastruktura telewizji kablowych nie istnieje lub jest słabo rozwinięta, bez konieczności zwiększania kosztów.

Od kilku lat dynamika wzrostu liczby klientów telewizji kablowej systematycznie spada, co wynika m.in. z migracji klientów operatorów kablowych z usług w standardzie analogowym w kierunku usług cyfrowych. Jest także spowodowana wysokim nasyceniem usług telewizji kablowej w obszarach

Według prognoz PMR w nadchodzących latach liczba klientów płatnej telewizji w Polsce pozostanie na praktycznie niezmiennym poziomie. Wynika to przede wszystkim z wysokiej penetracji rynku oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej. W celu przyciągnięcia użytkowników DVB-T operatorzy płatnej telewizji zmuszeni będą do zwiększenia swojej konkurencyjności i zaproponowania klientom unikalnej oferty. Według ekspertów PMR duże znaczenie w utrzymaniu własnej bazy klientów będą miały oferty pakietowe, zawierające usługi telekomunikacyjno-kontentowe połączone ze sprzedażą sprzętu (tablety, smartfony, laptopy, telewizory) oraz usługami dodatkowymi.

PMR oczekuje wzrostu wartości rynku w latach 2014-2018, przy czym dynamika wzrostu pozostanie na niskim poziomie. Prognozy te opierają się na założeniu wzrostu ARPU. Według PMR w okresie 2014-2018 platformy cyfrowe nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu 52% udziału w rynku pod względem wartościowym. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na na poziomie 39%. Znaczenie rynku IPTV pozostanie marginalne.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

W 2014 roku w Polsce działały dwie główne płatne platformy DTH: Cyfrowy Polsat oraz nc+.

Od 2006 roku liderem rynku pod względem liczby klientów i udziału w rynku jest Cyfrowy Polsat. Na koniec 2014 roku świadczyliśmy prawie 4,4 mln usług płatnej telewizji, w tym blisko 845 tys. usług Multiroom.

Platforma nc+ powstała w wyniku połączenia platform Cyfra+ i „n” w marcu 2013 roku, na mocy umów o strategicznym partnerstwie między grupą Canal+ Cyfrowy i TVN. Według informacji prezentowanych przez grupę TVN, na koniec 2014 roku liczba klientów platformy nc+ wyniosła 2,15 miliona klientów. Dodatkowo, szacujemy, że w 2014 roku ok. 300 tysięcy klientów korzystało z przedpłaconej Telewizji na Kartę (TNK). Z platformą nc+ współpracuje Orange, który oferuje płatną telewizję DTH opartą o ofertę programową nc+ w ramach swoich pakietów zintegrowanych.

Operatorzy telewizji kablowej

Na koniec 2014 roku, polski rynek telewizji kablowej był zdominowany przez trzech największych operatorów, których łączny udział w rynku wyniósł ponad 69%. W 2014 roku, trzema głównymi operatorami telewizji kablowej w Polsce byli: UPC Polska, Vectra i Multimedia Polska S.A. Poza tym, według naszych szacunków, w Polsce działa ponad 500 mniejszych operatorów telewizji kablowej.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV)

Wiodącymi operatorami IPTV w Polsce są Orange jest oraz Netia S.A., która w grudniu 2011 roku nabyła spółkę Telefonía Dialog Sp. z o.o. Pozostała część rynku IPTV jest rozdrobniona pomiędzy Multimedia Polska S.A. oraz lokalnych dostawców usług internetowych (ISP).

2.1.2. Oferta DTH Grupy Polsat

Lojalność naszych klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie. Obecnie dekodery Cyfrowego Polsatu umożliwiają odbiór ponad 140 kanałów polskojęzycznych, z czego ponad 40 w jakości HD, o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy dedykowanej specjalnie dla dzieci.

Część kanałów dostępna jest z satelity tylko w Cyfrowym Polsacie np. sportowe kanały Polsatu, kanały Polsat Viasat, Polsat Food Network oraz inne.

Warto podkreślić, że posiadamy w swojej ofercie chętnie oglądane kanały sportowe: Polsat Sport, Polsat Sport News i Polsat Sport Extra, z których Polsat Sport był numerem jeden w rankingu najchętniej oglądanych kanałów sportowych w Polsce w 2014 roku w grupie komercyjnej 16-49 (Nielsen Audience Measurement).

Pakiety programowe

Nasi klienci mają do wyboru trzy pakiety podstawowe:

- Rodzinny HD dający dostęp do 54 kanałów kodowanych (w tym 8 kanałów HD);

- Familijny HD umożliwiający oglądanie 79 kanałów (w tym 13 HD);
- Familijny Max HD z dostępem do 103 kanałów (w tym 24 HD).

Ceny pakietów podstawowych wahają się od 19,90 zł do 49,90 zł miesięcznie.

Ponadto, oferujemy pięć pakietów dodatkowych, wypożyczalnię VOD na telewizor oraz popularne serwisy online: HBO GO i IPLA. Dzięki temu klienci mogą zbudować ofertę dopasowaną do swoich potrzeb.

Aby ułatwić klientom wybór, przygotowaliśmy atrakcyjne zestawy:

- Familijny Max HD z pakietem Sport HD (113 kanałów, w tym 28 HD);
- Familijny Max HD razem z pakietami Sport HD, Film HD i Cinemax HD (133 kanały, w tym 36 HD);
- Familijny Max HD z pakietami Cinemax HD i HBO HD (108 kanałów, w tym 29 HD) oraz serwisem HBO GO;
- dla najbardziej wymagających Klientów, proponujemy ofertę Premium, czyli pakiety: Familijny Max HD, Sport HD, Film HD, Cinemax HD, HBO HD (136 kanałów, w tym 39 HD) wraz z serwisami online: HBO GO i IPLA.

Benefitem zestawów jest atrakcyjna cena, niższa od sumy standardowych opłat za poszczególne pakiety np. koszt dostępu do oferty Premium to tylko 99,90 zł/mies.

Multiroom HD

Od 2011 roku naszym klientom oferujemy usługę Multiroom HD, która umożliwia korzystanie z tych samych kanałów telewizyjnych za pośrednictwem dwóch lub więcej dekoderek w jednym domu w ramach jednego abonamentu. Klienci, którzy zdecydują się na pakiet Familijny HD lub wyższy mają możliwość dokupienia usługi Multiroom HD, dzięki której oglądają wszystkie kanały ze swojego abonamentu nawet na 4 telewizorach. Promocyjny koszt usługi wynosi od 5 do 15 zł miesięcznie. (w zależności od posiadanych przez klienta pakietów).

Elastyczność

Aby umożliwić lepsze poznanie naszej oferty programowej, klient zawierający umowę otrzymuje nieodpłatnie dodatkowe kanały, serwisy online lub Pakiet VOD na okres do 6 pierwszych miesięcy (np. abonenci Pakietu Familijnego Max HD mogą dodatkowo otrzymać Pakiet Film HD i Pakiet Sport HD).

Dekodery

Nasi klienci mogą zarówno kupić, jak i wynająć od nas dekoderek. Cena dekodera zależy od pakietu kanałów, na który zdecyduje się klient. Z reguły, im droższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydia ponoszone przez nas. Subsydiowanie dekoderek postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów.

Oprogramowanie dekoderek produkowanych przez Cyfrowy Polsat jest ciągle rozwijane. W 2014 roku dekodery zyskały nową funkcjonalność, dzięki której możliwe jest bezprzewodowe podłączenie dekodera z domową siecią Wi-Fi, co ułatwia korzystanie z serwisów online.

Kanały niekodowane

Poza naszymi płatnymi pakietami programowymi klienci korzystający z naszych dekoderek mają dostęp do ponad 500 niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych (FTA, free-to-air) ogólnodostępnych przez satelitę Hotbird na terenie Polski, w tym kilkunastu dodatkowych kanałów polskojęzycznych i znanych kanałów obcojęzycznych, np. TVP Info, CNBC, Bloomberg, ZDF, Rai News 24 oraz dziewięciu wiodących kanałów radiowych.

2.1.3. Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T

W czerwcu 2012 roku rozszerzyliśmy portfolio świadczonych przez nas usług o produkt TV Mobilna w technologii cyfrowej telewizji naziemnej DVB-T. Usługa TV Mobilna umożliwia odbiór telewizji w czasie rzeczywistym na urządzeniach przenośnych. Odbiór telewizji odbywa się za pośrednictwem dekodera w technologii DVB-T, łączącego się przez sieć radiową z mobilnym urządzeniem końcowym użytkownika, np. smartfonem, tabletem lub laptopem przez co do korzystania z tej usługi nie jest potrzebne połączenie z Internetem, co z kolei oznacza, że korzystanie z tej usługi nie generuje transferu danych i opłat z tego tytułu.

W ramach usługi TV Mobilna oferujemy Pakiet Ekstra. Jest to pakiet 8 kanałów telewizyjnych z czterech kategorii tematycznych (sport, film, informacje, telewizja dziecięca) i 12 kanałów radiowych. Powyższy pakiet z dekodermem do naziemnej telewizji cyfrowej dostępny jest w dwóch modelach: abonamentowym i przedpłaconym.

2.1.4. Oferta telewizji internetowej IPLA i wideo na żądanie

Największa w Polsce telewizja internetowa IPLA jest dostępna dla naszych klientów począwszy od 2012 roku. IPLA oferuje widzom dostęp do ponad 1600 filmów i ponad stu seriali, ponad 35 kanałów telewizyjnych, około 200 godzin miesięcznie transmisji sportowych na żywo w wysokiej jakości oraz największej w Polsce legalnej bazy treści telewizyjnych, liczącej około 48 tys. materiałów. Telewizja IPLA oferuje bogatą bibliotekę treści udostępnianych bezpłatnie z reklamami (90% całej bazy).

Udostępnianie programów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli rozliczeń. Pierwszy to pewna kwota miesięczna za prawo do udostępniania danego programu, drugi - rozliczenia na bazie procentowego udziału oglądalności danego programu wśród innych, a trzeci polega na procentowym udziale w przychodach reklamowych generowanych przez reklamy umieszczone przy materiale. W przypadku przychodów serwisu IPLA, około 75% całkowitych przychodów generowanych jest przez sprzedaż reklam, a około 25% pochodzi z transakcji zakupu treści przez użytkowników.

Treści w serwisie IPLA oferowane są w ramach pakietów tematycznych (IPLA SPORT, IPLA FILMY I SERIALE, IPLA DZIECI, IPLA NEWS, IPLA ROZRYWKA, IPLA WIEDZA, IPLA MINI, IPLA MAX, IPLA PREMIERY, IPLA WORLD oraz pakiet IPLA EXTRA), aktywowanych na okres 30 lub 90 dni lub jednostkowo w formie 48-godzinnej dostępu do pojedynczych materiałów. Klienci Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtelu mogą korzystać ze specjalnych, niższych cen. Dodatkowo, naszym klientom telewizji satelitarnej, usług Internetowych oraz telefonii mobilnej udostępniamy dedykowane pakiety treści w serwisie IPLA (IPLA MIX, IPLA PLUS, IPLA SUPERPLUS), wybrane z nich także w cenie abonamentu na okres trzech miesięcy lub na cały czas trwania umowy w zależności od wykupionego przez klienta pakietu oferty podstawowej.

Zasoby telewizji IPLA są dostępne dla użytkowników: komputerów z systemami Windows (przez witrynę www.ipla.tv oraz dedykowane aplikacje), urządzeń mobilnych opartych o systemy iOS, Android, Windows Phone, telewizorów z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Loewe, Thomson, TCL), dekodermów (Cyfrowy Polsat, TV kablowa TOYA, Netia) oraz konsol (PlayStation 3).

Ponadto od 2009 roku oferujemy naszym klientom telewizji satelitarnej dostęp do usługi wideo na żądanie VOD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa, która umożliwia płatny dostęp do nowości i hitów filmowych za pośrednictwem dekodera. Na świadczenie usługi VOD drogą satelitarną przeznaczaliśmy w całości jeden z naszych transponderów. Usługa nie wymaga dodatkowych rozwiązań technologicznych, jest dostępna poprzez odbiornik telewizyjny, wyłącznie dla klientów posiadających dekoder HD.

Usługa VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 18 pozycji satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest łącznie ponad 50 filmów. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród około 18 propozycji filmowych, cyklicznie aktualizowanych o nowe tytuły, standardowo udostępnianych do 24 godzin. Opłaty za poszczególne pozycje filmowe ponoszone są jednorazowo w wysokości uzależnionej od kategorii do jakiej dana pozycja filmowa została przypisana („Hit”, „Nowość”, „Katalog”, „Dla dorosłych”) lub comiesięcznie w zryczałtowanej wysokości w ramach usługi „Miesięczny Katalog filmów VOD” zapewniającej klientom stały dostęp do filmów przypisanych do odpowiedniej kategorii katalogowej. W ramach wybranych pakietów płatnej telewizji dla naszych klientów udostępniamy pakiet VOD w cenie abonamentu na 6 pierwszych miesięcy bądź na cały czas trwania umowy w zależności od pakietu.

2.1.5. Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego wynajmowanym od firmy Nagravision. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych. Nasz klient, podpisując umowę na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji satelitarnej, wraz z dekodermem otrzymuje kartę, która umożliwia odbiór płatnej oferty programowej. Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi, ze względu na istotne ryzyko, jakie stwarza dla naszej działalności, a co za tym idzie - przychodów. Zgodnie z umową z Nagravision, w przypadku wykrycia nieautoryzowanego dostępu do naszych usług, jeśli nie ma innego remedium, Nagravision wymienia system warunkowego dostępu wraz z kartami udostępnionymi naszym klientom oraz, jeżeli jest to konieczne, dostosowuje dekodery do obsługi nowego systemu. Opłaty dla Nagravision uiszczane są miesięcznie i są zależne od liczby klientów.

Ponadto współpracujemy z firmą Irdeto w zakresie zabezpieczania treści cyfrowych przesyłanych w technologii DVB-T. Firma Irdeto zapewnia nam system dostępu warunkowego oraz niezbędne wsparcie techniczne, a także wyspecjalizowany i kompleksowy monitoring Internetu pozwalający na zbieranie i analizowanie zdarzeń mogących naruszać prawa autorskie podmiotów z naszej Grupy.

Satelita

Mamy podpisane umowy z Eutelsat S.A. na wynajem pojemności na satelitach Hot Bird. Umowy obejmują trzy transpondery dla sygnału SD oraz dwa transpondery dla sygnału HD. Umowy wygasają w 2017 roku, ale mamy możliwość przedłużania ich na kolejne okresy. Od maja 2012 roku, na potrzeby telewizji mobilnej wykorzystujemy dodatkowo część transpondera na satelicie Eutelsat.

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam emitowanie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelitach Hot Bird. Niektóre z oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych są emitowane przez nadawców tych kanałów lub przez podmioty trzecie. Według naszej wiedzy, nasze centrum nadawcze wybudowane w 2006 roku i rozbudowane w 2009 roku, jest jednym z największych w Polsce. W 2012 roku przeprowadziliśmy kolejną modernizację systemów emisyjnych, która umożliwia nam nadawanie nawet 100 kanałów telewizyjnych. Wyposażone jest w najnowsze systemy informatyczne oraz układy audio i wideo, i umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych w jakości SD i HD.

W celu zabezpieczenia przed ryzykiem uszkodzenia lub wyłączenia naszego centrum nadawczego lub jego części, nasze urządzenia służące do nadawania, przesyłania i multipleksowania posiadają zabezpieczenia w kluczowych punktach zespołu. Ponadto, w razie potrzeby, Eutelsat zobowiązany jest do zapewnienia nam pojemności zastępczej. W 2014 roku uruchomiliśmy zapasowe satelitarne centrum nadawcze zlokalizowane w Radomiu.

Usługi na rzecz nadawców telewizyjnych i radiowych

Świadczymy usługi emisji i transmisji sygnału na rzecz nadawców telewizyjnych oraz radiowych. Usługi te obejmują udostępnianie części pasma transpondera, nadawanie i kodowanie sygnału oraz jego dystrybucję do sieci innych operatorów, w tym operatorów kablowych.

Usługi świadczone w technologii DVB-T

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T w ramach multipleksu dedykowanego telewizji mobilnej. Usługa jest realizowana na częstotliwościach z zakresu 470-790 MHz (przeznaczonych do świadczenia audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych na obszarze całego kraju) posiadanych przez naszą spółkę INFO-TV-FM. Do emisji programów wykorzystywana jest infrastruktura spółki Romford Investments Sp. z o.o., należącej do spółki Emitel Sp. z o.o., która składa się z sieci nadajników radiowych w 31 największych miastach w Polsce. Zasięg multipleksu to blisko 5 mln gospodarstw domowych i około 15 mln osób.

Dekodery

W celu zmniejszenia naszych kosztów, w listopadzie 2007 roku, rozpoczęliśmy produkcję własnych dekoderek SD, a w kwietniu 2010 roku wprowadziliśmy do produkcji dekodery HD. Kontrola procesu produkcji dekoderek jest znacznie bardziej efektywna i opłacalna niż zakup dekoderek od zewnętrznych podmiotów i umożliwiła nam oferowanie bardziej konkurencyjnych cenowo pakietów oraz osiągnięcie wyższej efektywności operacyjnej naszej działalności. Dzięki własnej produkcji dekoderek obniżaliśmy koszt pojedynczego sprzętu o około 20% w porównaniu do kosztów przy zakupie od zagranicznych dostawców zewnętrznych. Ponadto, udało nam się ujednoczyć oprogramowanie i interfejs dekoderek, co ułatwia naszym klientom zmiany posiadanych modeli. Przy okazji mamy kontrolę nad oprogramowaniem dekoderek, a dzięki temu większą elastyczność przy dostosowywaniu go do potrzeb klientów.

Mamy możliwość elastycznego dostosowania poziomu produkcji poprzez nasze umowy z podmiotami zewnętrznymi i możemy dostosować się do przyszłych potrzeb i wymagań produkcyjnych. Przy produkcji naszych dekoderek opieramy się na sprawdzonych rozwiązaniach i nie eksperymentujemy z wykorzystywaniem nieprzetestowanych technologii. Jak dotąd nie doświadczyliśmy poważnych problemów związanych z produkcją, które prowadziłyby do konieczności wycofania lub wymiany wyprodukowanych przez nas dekoderek.

W ciągu 7 lat działalności naszą linię produkcyjną opuściło 13 różnych modeli odbiorników. Aktualnie na potrzeby Cyfrowego Polsatu produkujemy dekodery HD, także PVR z twardym dyskiem (HD 5000, HD 5500s, HD 6000, MINI HD 2000, HD 3000, PVR HD 7000) oraz trzy modele dekoderek w standardzie transmisji DVB-T (T-HD 1000, T-HD 210 i T-HD 200), a także

dysk twardy USB o pojemności 320 GB (DTU 320). Dzięki temu, że nasi specjaliści sami projektują urządzenia i software, dostosowujemy nasze urządzenia do zmieniających się oczekiwań klientów.

Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie. Podczas ubiegłorocznych targów telewizji cyfrowej SAT Krak 2014 i towarzyszącej im gali SAT Kurier Awards 2014 dekodery HD 6000 produkcji Cyfrowego Polsatu otrzymał statuetkę w kategorii „Najlepszy polski produkt tv-sat”.

Wszystkie modele produkowanych przez nas dekodery do odbioru telewizji w wysokiej rozdzielczości wyposażyliśmy dodatkowo w dostęp do aplikacji IPLA, dzięki której po podłączeniu dekodera do Internetu użytkownik może korzystać z zasobów naszej telewizji internetowej. W ramach oferty, klienci mogą również korzystać na naszych dekodery z usługi Multiroom.

W 2014 roku, wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły ponad 95% wszystkich sprzedanych lub udostępnionych przez nas dekodery. Według stanu na koniec grudnia 2014 roku, w sumie z naszych taśm zeszło już ponad 6 mln dekodery, w tym ponad 4 mln dekodery HD. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z firmami Samsung, Echostar, Thomson i Sagem, ale już od 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekodery od podmiotów zewnętrznych jedynie do sprzętu najbardziej zaawansowanego technologicznie, takiego jak dekodery PVR.

Nasi klienci mogą zarówno zakupić, jak i wynająć od nas dekodery. Cena dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez klienta. Z reguły, im droższy pakiet tym niższa cena dekodera i wyższe subsydium ponoszone przez nas. Subsidiowanie dekodery postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów. Zmiany cen dekodery i ponoszonych przez nas subsydiów skorelowane są z warunkami rynkowymi. W celu zwiększenia satysfakcji klientów, zapewniamy serwis gwarancyjny dekodery. Dekodery użyczone klientom pozostają naszą własnością i na bieżąco są przez nas aktualizowane.

Dystrybucja treści internetowych

W ramach telewizji internetowej IPLA wykorzystujemy własną technologię dostosowaną do najważniejszych systemów operacyjnych i szerokiej gamy urządzeń konsumenckich. Posiadamy unikalne kompetencje technologiczne w obszarze kodowania i strumieniowania treści audiowizualnych w Internecie, jak i optymalizacji dystrybucji tego typu sygnału. W odróżnieniu od konkurencji stosujemy autorskie rozwiązania, co pozwala nam tworzyć usługi optymalnie dostosowane do ograniczeń infrastruktury internetowej w Polsce oraz możliwości zewnętrznych systemów, z którymi integrujemy nasze aplikacje. W efekcie tego możemy oferować usług jakości wyższej i niż powszechnie stosowane rozwiązania. Przykładowo, nasz system kodowania strumienia wideo w jakości HD w IPLA pozwala przesyłać sygnał przy zajęciu zdecydowanie mniejszego łącza internetowego niż rozwiązania zaimplementowane przez inne podmioty działające na polskim rynku. Umożliwia nam również realizację unikalnych na polskim rynku internetowym wielokamerowych transmisji live. Zastosowany dodatkowo w IPLA system protekcji (DRM) umożliwia nam oferowanie na urządzeniach mobilnych oraz smartTV treści płatnych. To sprawia, że nasza platforma wychodzi naprzeciw trendom i oczekiwaniom naszych klientów w zakresie oglądania treści wideo bez względu na miejsce, czas i urządzenie, z którego korzystają.

2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym

2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym. Według danych opublikowanych przez GUS liczba kart telefonii komórkowej na dzień 31 grudnia 2014 roku sięgnęła 57,6 miliona, co przeliczyć można na poziom niemal 150% penetracji ludności Polski. Jednocześnie jednak w trakcie 2014 roku polscy operatorzy mobilni raportowali do GUS zwiększenie swoich baz kart SIM łącznie o blisko 1,1 miliona dodatkowych sztuk kart SIM.

PMR prognozuje dalszy wzrost liczby kart SIM użytkowanych w Polsce do poziomu 64,3 miliona kart w 2018 roku, przy czym oczekuje się, iż dynamika wzrostu będzie z roku na rok coraz słabsza. W rezultacie zgodnie z szacunkami PMR, zwiększy się także penetracja telefonii komórkowej na polskim rynku do 167,5% w 2018 roku.

W 2013 roku telefonia mobilna nadal była najistotniejszym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego z udziałem w przychodach całego rynku na poziomie prawie 46,3%. Według danych UKE, opublikowanych w „Raportcie o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2013 roku” (dalej „raport UKE”), w 2013 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako suma przychodów operatorów z usług detalicznych, wyniosła 18,6 mld zł i była o około 1,5% niższa niż w roku 2012. Według raportu UKE, ponad 81% przychodów zostało wygenerowanych przez klientów usług typu post-paid. Jednocześnie jednak spośród raportowanych przez polskich operatorów telefonii komórkowych kart SIM, aż

54,2% stanowiły karty prepaidowe. W opinii Spółki, rozbieżność pomiędzy tymi statystykami wynika między innymi z relatywnie długiego okresu utrzymywania kart prepaid w raportowanych bazach krajowych operatorów po momencie zaprzestania korzystania z kart przez użytkowników końcowych.

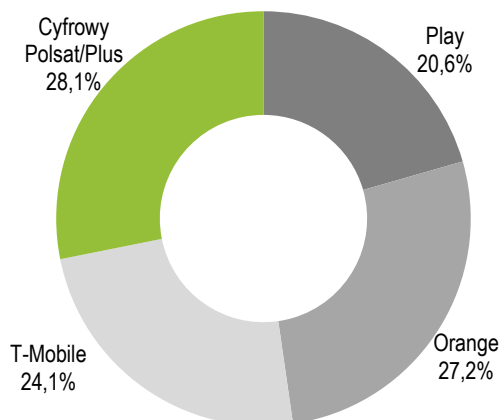
Wartość średniego przychodu na klienta telefonii komórkowej (ARPU) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie połączeń głosowych i tekstowych (MTR). Począwszy od 1 lipca 2013 roku stawka MTR za 1 minutę połączenia głosowego jest stabilna i wynosi 4,29 grosza, co według raportu BEREC z grudnia 2014 roku stanowi niższy poziom niż średnia w Unii Europejskiej. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania nie zostały opublikowane żadne plany dotyczące ewentualnego dalszego obniżania stawek MTR w Polsce.

Przy założeniu braku kolejnych obniżek stawek MTR, PMR szacuje, że rynek ustabilizuje się w nadchodzących czterech latach i będzie rósł w średnim tempie 0,9% (CAGR 2013-2017) do roku 2017, a jego wartość w 2018 roku osiągnie poziom 24,56 mld PLN.

Polski rynek telefonii komórkowej jest stosunkowo spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. W Polsce działa czterech wiodących operatorów infrastrukturalnych: Polkomtel (sieć Plus), Orange Polska (sieć Orange), T-Mobile Polska (sieć T-Mobile) i P4 (sieć Play) oraz dwóch mniejszych operatorów: Mobyland i Aero2, skupiających się przede wszystkim na działalności hurtowej. Poza tym na rynku działa kilkunastu MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest bardzo niski.

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2014 roku.

Udział w rynku w 2014 roku pod względem liczby kontraktowych kart SIM



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

Operatorzy infrastrukturalni (MNO)

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w Polsce komercyjnie działa sześciu mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO), posiadających własne pasma częstotliwości oraz infrastrukturę konieczną, by samodzielnie móc świadczyć usługi mobilne tj. Polkomtel, Orange, T-Mobile, P4 oraz Grupa Midas (Aero2 i Mobyland).

Zgodnie z danymi UKE, 99,6% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2013 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Na pozostałą część wartości rynku składali się MVNO oraz pozostali MNO.

- *Polkomtel* – Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 7 maja 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat. Opis działalności telekomunikacyjnej Grupy Cyfrowy Polsat znajduje się w kolejnych rozdziałach;

- *Orange* – Orange, którego właścicielem jest Orange Polska S.A., wiodący krajowy operator stacjonarnych usług telefonicznych, działa pod marką parasolową Orange oraz posiada alternatywną markę nju.mobile. Na dzień 31 grudnia 2014 roku Orange raportował 15,6 mln kart SIM;
- *T-Mobile* – T-Mobile działa pod marką parasolową T-Mobile, jak również używa dodatkowych marek Heyah, Blueconnect oraz Tu Biedronka. Na dzień 31 grudnia 2014 roku T-Mobile raportował 15,7 mln kart SIM. Na bazie infrastruktury zakupionej w 2014 roku firmy GTS Poland, T-Mobile rozszerza swoją działalność o usługi telefonii stacjonarnej dedykowane dla klientów biznesowych;
- *P4* – P4 działa pod marką parasolową Play, jak również używa dodatkowej marki Red Bull Mobile. Na dzień 31 grudnia 2014 roku P4 raportował 12,3 mln kart SIM. P4 skupia swoją działalność wyłącznie na usługach mobilnych, wspierając się hurtowym zakupem dostępu do sieci mobilnych konkurencyjnych operatorów, w tym Polkomtela;

- Grupa Midas - Grupa Midas, działa na rynku hurtowym za pośrednictwem spółek Aero2 i Mobyland, świadcząc usługi hurtowego dostępu do własnej sieci telekomunikacyjnej głównie na rzecz Grupy Cyfrowy Polsat. Jednocześnie Aero2 prowadzi również działalność detaliczną świadcząc usługi darmowego dostępu do Internetu oraz usługi detaliczne w modelu prepaid przy użyciu marki „wRodzinie”.

Rezerwacje częstotliwości

Poniższa tabela zawiera główne informacje dotyczące rezerwacji częstotliwości przez mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO) według stanu na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

MNO	Pasma częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Suma przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel	900 MHz	2x9 MHz	176 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz ⁽¹⁾	2x9,6 MHz		13 września 1999	14 września 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz		20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	410-430 MHz ⁽²⁾	2x2,5 MHz		25 maja 2006	31 grudnia 2020
CenterNet	1800 MHz	2x9,8 MHz + 1x200 kHz		30 listopada 2007	31 grudnia 2022
Mobyland	1800 MHz	2x9,8 MHz + 1x200 kHz		30 listopada 2007	31 grudnia 2022
Aero2	900 MHz	2x5 MHz		9 grudnia 2008	31 grudnia 2026
	2570-2620 MHz	1x50 MHz		10 listopada 2009	31 grudnia 2024
Orange	900 MHz	2x6,8 MHz	76 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz ⁽¹⁾	2x9,6 MHz		21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz		20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	450-470 MHz	2x4,5 MHz		16 grudnia 1991	31 grudnia 2016
T-Mobile	900 MHz	2x9 MHz	92 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz		11 sierpnia 1999	12 sierpnia 2029
	1800 MHz	2x10 MHz		14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz		20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
P4	900 MHz	2x5 MHz	75 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz		14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz		23 sierpnia 2005	31 grudnia 2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UKE

(1) Zgodnie z decyzją rezerwacyjną 1800 MHz przekazaną przez Prezesa UKE do Polkomtel w dniu 8 września 2014 roku.

(2) Przez Nordisk Polska Sp. z o.o.

W celu planowania, budowy oraz utrzymania nowej sieci mobilnej, jak również uczestnictwa w przetargach związanych z tą działalnością Orange Polska i T-Mobile założyły w 2011 roku spółkę joint-venture o nazwie NetWorks! W ostatnim czasie operatorzy ci rozszerzyli współpracę określając, że Orange będzie mógł świadczyć usługi LTE korzystając również z częstotliwości 1800 MHz posiadanych przez T-Mobile. Przewiduje się, że w przyszłości współpraca ta może także zostać rozszerzona na inne pasma częstotliwości. Porozumienie dotyczące współużytkowania zasobów sieci radiowych zostało podpisane na okres 15 lat z możliwością przedłużenia.

Z uwagi na wyłączenie telewizji analogowej w 2013 roku, pewne zasoby częstotliwości stały się dostępne w ramach tzw. dywidendy cyfrowej. W lutym 2013 roku Prezes UKE rozstrzygnął przetarg na rezerwację dostępnych częstotliwości z pasma 1800 MHz, przyznając je operatorom T-Mobile oraz P4. Ostateczna alokacja wspomnianych częstotliwości nastąpiła w lipcu 2013 roku. Ponadto w dniu 10 października 2014 roku, ponownie opublikowane zostało ogłoszenie o aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz oraz z zakresu 2600 MHz. Według informacji UKE, do aukcji przystąpiło i zostało zakwalifikowanych sześć podmiotów: Polkomtel, Orange Polska, T-Mobile Polska, P4, Hubb Investments oraz NetNet. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania aukcja nie została zakończona.

Operatorzy wirtualni (MVNO)

MVNO to operatorzy, którzy świadczą usługi telefonii mobilnej oraz/lub mobilnej transmisji danych, ale nie posiadają samodzielnie rezerwacji częstotliwości, ani nie muszą posiadać infrastruktury niezbędnej do świadczenia tego typu usług.

W modelu biznesowym MVNO, istniejący MNO dostarczają zasoby częstotliwości oraz potrzebną infrastrukturę na rzecz MVNO. Zgodnie z raportem UKE w 2013 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło 19 operatorów.

Pomimo, że liczba MVNO ciągle rośnie, żaden z nich nie uzyskał znaczącej pozycji rynkowej. Według raportu UKE, łączny udział MVNO (wraz z CenterNet i Mobyland) w rynku klientów mobilnych w 2013 roku wyniósł 2,5%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO, wraz z MNO (CenterNet, Mobyland i Aero2) w 2013 roku stanowiły jedynie 0,4% całkowitej wartości polskiego rynku usług mobilnych.

2.2.2. Polski rynek Internetu szerokopasmowego

Szerokopasmowe połączenie z Internetem może zostać dokonane przy użyciu wielu różnych technologii budowanych w oparciu o technologie stacjonarne, w tym m.in. xDSL, modem kablowy, LAN-Ethernet, WLAN lub technologie mobilne, takie jak modem mobilny czy router działający przy wykorzystaniu technologii GPRS, EDGE, UMTS, HSPA lub LTE. Szerokopasmowy Internet w Polsce jest dostarczany przez łącza kablowe i sieci bezprzewodowe.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat systematycznie wzrasta wskaźnik penetracji szerokopasmowego Internetu w Polsce. Zgodnie z danymi opublikowanymi w raporcie UKE, w 2013 roku dostęp do szerokopasmowego Internetu posiadało 87,7% gospodarstw domowych w Polsce a wskaźnik penetracji w przeliczeniu na 100 mieszkańców wynosił w 2013 roku 30,8%, co oznacza, iż w Polsce zainstalowanych było ok. 12 mln usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, o ponad 11% więcej niż w 2012 roku. 7,6 miliona użytkowników korzystało z internetu stacjonarnego (wzrost o 7,1% wobec 2012 roku), natomiast usługę mobilnego Internetu posiadało 4,2 miliona osób, tj. o 19,5% więcej niż rok wcześniej.

Jednocześnie jednak, według danych Eurostat z grudnia 2014 roku, aż 28% Polaków nigdy dotychczas nie korzystało z dostępu do Internetu, przy średnim wyniku dla krajów Unii Europejskiej na poziomie 18% i wyniku rządu 3-6% dla wybranych krajów Europejskich (Holandia, Wielka Brytania, kraje skandynawskie).

Stosunkowo niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępu do szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych sprawiają, że mobilna transmisja danych jest obecnie najszybciej rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Zgodnie z raportem UKE, wartość rynku dostępu do Internetu mierzona wielkością przychodów z usług wyniosła w 2013 roku 4,57 mld PLN, co stanowi wzrost o 3,7% w porównaniu do roku 2012. W 2013 roku wzrost o 15,1% r/r odnotowały przychody z usług opartych o technologie mobilne, podczas gdy wpływy z ofert stacjonarnych opartych o łącza xDSL i modemy kablowe w tym samym czasie znalazły się w trendzie spadkowym. Według raportu UKE średni miesięczny przychód przypadający na jednego klienta usługi internetowej (ARPU) spadł w 2013 roku o 2,21 zł w porównaniu do 2012 roku, do 32,1 zł.

Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich, stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych wysokim kosztem budowy pętli lokalnych. Zgodnie z danymi UKE, dostęp w technologii xDSL nadal pozostaje najbardziej popularną formą stacjonarnego dostępu do Internetu. Dominującym podmiotem działającym w tej technologii jest grupa Orange, która posiadała 75,3% udziału w całkowitej liczbie klientów technologii xDSL.

Modemy kablowe, oferowane przez operatorów telewizji kablowej, są drugą najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu. Zgodnie z danymi UKE, głównymi operatorami działającymi na tym rynku byli UPC Polska (39,8% udziału w rynku według liczby użytkowników), Vectra (18,8%) i Multimedia (15,6%). Z uwagi na wysoki koszt rozbudowy sieci kablowych w mniej zurbanizowanych rejonach kraju, potencjał wzrostu udziału sieci kablowych w rynku dostępu do Internetu jest ograniczony.

Mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Rynek szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologiach mobilnych (definiowany jako dostęp poprzez modemy bądź dedykowane karty SIM zintegrowane z laptopami bądź tabletami) jest wysoce skoncentrowany. Według raportu UKE czterech główni dostawcy tej usługi (Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4) w 2013 roku posiadali łącznie 92,1% udziału w rynku.

W porównaniu do pozostałych krajów UE, rynek szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu w Polsce posiada duży potencjał wzrostu. Ma to związek z relatywnie niską jakością infrastruktury stacjonarnej istniejącej w Polsce, co w coraz

większym stopniu skłania klientów do wyboru Internetu mobilnego z uwagi na lepsze parametry tej usługi w ich rejonie zamieszkania. Ponadto niski poziom urbanizacji Polski powoduje, iż zasięg mobilny jest często jedynym rozwiązaniem dostępnym na danym obszarze.

Zgodnie z raportem UKE, w 2013 roku na rynku usług dostępu do Internetu najszybciej rosły przychody z technologii mobilnej, stając się najbardziej popularną formą dostępu do Internetu pod względem liczby użytkowników (udział w rynku rzędu 39,4%, rosnący z 34,8% w 2012 roku). Jest to efektem szerokiej dostępności i łatwej instalacji tej formy szerokopasmowego dostępu do Internetu, rosnącego pokrycia sieci HSPA+ i LTE, jak również zwiększającej się prędkości transmisji danych. Mobilność tej formy dostępu do Internetu jest również jej dodatkowym atutem dla pewnej grupy klientów.

Dalszy rozwój technologii HSPA+, LTE i LTE Advanced pozwalający dostarczyć większości populacji Polski dostęp do wysokiej jakości szerokopasmowego Internetu mobilnego, umożliwiającego świadczenie nowych usług i produktów, np. opartych o transmisję wideo, będzie powodował dalszą popularyzację mobilnego dostępu do Internetu wśród polskich klientów. Przy ograniczonych inwestycjach operatorów stacjonarnych w obszarach podmiejskich i wiejskich, szerokopasmowy mobilny dostęp do Internetu będzie również głównym czynnikiem przyczyniającym się do podwyższania penetracji kraju usługami dostępu do Internetu. Dodatkowo wysoka jakość usług świadczonych w technologii LTE będzie przyczyniała się do wyższej konsumpcji danych przez użytkowników końcowych, co będzie sprzyjało poprawianiu poziomu ARPU, obniżaniu churnu i zdobywaniu udziału w rynku przez operatorów, którzy będą posiadali dostęp do częstotliwości i infrastrukturę konieczną do świadczenia tych usług.

Według prognoz PMR rynek transmisji danych, łączy dzierżawionych i dostępu do Internetu (*Data Transmission, Line Rental and Internet Services Provision, DLISP*) pozostanie segmentem rynku telekomunikacyjnego, który będzie rozwijał się najszybciej. Największe znaczenie dla rynku będą mieć dalsze inwestycje w rozbudowę sieci szerokopasmowej oraz postępujący rozwój technologii LTE. Prognozy PMR przewidują, że w latach 2014 - 2018 roku średnioroczne tempo wzrostu wartości rynku DLISP wyniesie 2,0% (CAGR) i jego wartość w 2018 roku osiągnie poziom 7 mld PLN.

Zgodnie z prognozami PMR, w 2018 roku liczba użytkowników szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce wzrośnie do 14,9 miliona. W latach 2013-2018 użytkowników mobilnego Internetu szerokopasmowego będzie przybywać szybciej niż użytkowników łączy stacjonarnych w wyniku konkurencyjnych cen usług mobilnych oraz wzrostu zasięgu sieci 3G, który bezpośrednio przekłada się na jakość i ciągłość nabywanej usługi. Dodatkowym bodźcem do rozwoju i obniżania cen usług mobilnego Internetu jest szybko postępująca rozbudowa sieci w nowej technologii LTE. Standard LTE pozwala na świadczenie usług mobilnych o szybkości transferu i przepustowości sieci nieosiągalnych w dotychczasowych technologiach radiowych.

2.2.3. Oferta usług telefonii komórkowej

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus. Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. Usługi komórkowych połączeń głosowych są dostępne zarówno w sieci GSM jak i UMTS.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów indywidualnych

Oferta dla indywidualnych klientów kontraktowych jest ustandaryzowana i obejmuje różnorodne plany taryfowe. Obecnie, oferta jest dostępna w modelu postpaid, prepaid, jak również w ramach oferty mix.

„Plus Abonament”, oferta postpaid dla klientów indywidualnych, opiera się na miesięcznej opłacie abonamentowej, która zawiera określoną ilość minut, a często także innych usług (np. wiadomości tekstowych). Obecnie w ofercie wszystkich operatorów działających na polskim rynku dominują nielimitowane plany cenowe, w ramach których klient może rozmawiać bez limitu, przysyłać nieograniczoną liczbę SMS-ów, a w niektórych wypadkach także MMS-ów. Zakres usług dostępnych w modelu bez limitu, w tym także kierunek połączeń głosowych (tylko wewnątrz sieci, do wszystkich sieci komórkowych, także do sieci stacjonarnych) są zależne od poziomu abonamentu. Ponadto, im wyższy abonament, tym większy pakiet danych dostępny bez dodatkowych opłat. Także oferta Plus Abonament jest konstruowana w taki właśnie sposób. Klienci, którzy decydują się na niższe zobowiązania, usługi nieobjęte abonamentem mogą dokupywać dodatkowo np. SMSy bez limitu, rozmowy do sieci stacjonarnych bez limitu, pakiety danych, pakiety roamingowe. Umowy są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące w przypadku umów zawierających subsydiowany sprzęt. Planu taryfowe pozwalają klientom wybierać spośród wielu oferowanych modeli subsydiowanych telefonów lub wybrać opcję bez telefonu.

Oferty „Plus Mix” i „Plush Mix” to połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej. W zamian za subsydiowany telefon, klient zobowiązuje się do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości. W odróżnieniu od tradycyjnych planów

taryfowych, okres świadczenia usługi nie jest stały, a klient jest zobowiązany wyłącznie do zasilenia konta określoną kwotą, przynajmniej raz na 30 dni.

Oferty prepaid zapewniają naszym klientom możliwość uzyskania dostępu do sieci mobilnej po zakupie odpowiedniego pakietu startowego (karta SIM z przypisaną kwotą do wykorzystania na usługi komórkowe). Generalnie, w ofercie prepaid brak jest opłat miesięcznych, a klienci nie są zobowiązani do doładowywania konta. Wszystkie plany taryfowe w ofercie prepaid zakładają, że doładowania można dokonać w dowolnym momencie za pomocą doładowań prepaid dostępnych u agentów, dealerów lub poprzez inne kanały sprzedaży. Usługi głosowe prepaid oferowane są pod dwiema markami, „Plus na Kartę” oraz „Plus na kartę”. W ramach każdej z nich klient może dostosować ofertę do swoich potrzeb wybierając spośród dostępnych pakietów i opcji dodatkowych np. pakiety danych, rozmowy lub SMSy bez limitu i odpowiednio zarządzając kwotą swojego doładowania.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych

Klientom biznesowym oferujemy przede wszystkim rozwiązania kontraktowe, często na bazie ogłaszanych przez klientów przetargów. Dodatkowo, oferujemy usługi telefonii stacjonarnej, rozwiązania w zakresie sieci LAN (local area network) / WAN (wide area network), szerokopasmowy mobilny dostęp do Internetu i inne dedykowane rozwiązania. Umowy zawierane z klientami biznesowymi określają taryfę, okres obowiązywania umowy i wartość miesięcznych opłat abonamentowych. Umowy takie mogą obejmować subsydiowane telefony, które klienci mogą wybrać spośród wielu dostępnych modeli.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych należących do segmentu SOHO (small office/ home office) są bardziej ustandaryzowane. Obejmują one kilkanaście opcji miesięcznych opłat abonamentowych, które uwzględniają określone preferencje klientów należących do tego segmentu. Umowy z klientami SOHO są podpisywane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące.

Roaming międzynarodowy

W ramach usług detalicznych, świadczymy usługi roamingu międzynarodowego dla swoich klientów, dzięki którym mogą oni korzystać z usług telekomunikacyjnych (połączeń głosowych, wiadomości tekstowych oraz transmisji danych) w trakcie pobytu zagranicą, po zalogowaniu się w zagranicznej sieci.

Większość połączeń roamingowych wykonywanych przez naszych klientów jest kierowana poprzez sieci europejskie. Głównym partnerem Polkomtel w zakresie detalicznego roamingu międzynarodowego jest Vodafone.

Oferta detaliczna usług roamingu międzynarodowego jest zależna od maksymalnego poziomu cen detalicznych w UE i krajach EOG. Regulacje w zakresie roamingu określają harmonogram obniżki maksymalnych stawek detalicznych dla połączeń głosowych i wiadomości tekstowych w roamingu międzynarodowym w UE i krajach EOG.

2.2.4. Oferta usług dostępu do Internetu

Świadczymy kompleksowe usługi transmisji danych, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat oraz Plus. Usługi transmisji danych obejmują podstawowe szerokopasmowe usługi mobilnej transmisji danych, wiadomości multimedialne MMS, portal WAP (obejmujący usługi multimedialne, lokalizacyjne i społecznościowe) oraz usługi dla biznesu, takie jak wirtualne sieci prywatne (*virtual private network*).

Usługi mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczymy wykorzystując technologie trzeciej generacji: HSPA+ oraz HSPA+ Dual Carrier, a od 2011 roku także nowoczesną technologię LTE. Nasza oferta usług dostępu do Internetu ma charakter uniwersalny, zapewniając w ramach jednej opłaty abonamentowej dostęp do Internetu przy wykorzystaniu wszystkich obsługiwanych przez sieć technologii. Dzięki temu dziś w zasięgu naszej usługi internetowej mieszka 99% Polaków a ok.80% może korzystać z Internetu LTE.

Oferujemy pakiety danych różnej wielkości i w różnych wariantach cenowych, dostosowanych do różnych potrzeb użytkowników. Klienci, którzy chcą skorzystać z naszych usług transmisji danych, mogą wybierać spośród: (i) kontraktowych planów cenowych; (ii) planów prepaid; (iii) ograniczonych pakietów danych dostępnych wraz z ofertą usług głosowych; oraz (iv) usług typu *pay as you go*.

Kontraktowe plany taryfowe oferują podstawowy mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu. Bazują one na miesięcznym abonamencie i zapewniają określony co do wielkości pakiet danych bądź nieograniczoną transmisję danych w sieci LTE. W aktualnej ofercie po przekroczeniu określonej ilości danych, która zależna jest od wysokości opłaty abonamentowej, transmisja danych odbywa się ze zmniejszoną prędkością, lecz klient nie ponosi dodatkowych kosztów za dalszą transmisję

danych. W celu przywrócenia pełnej prędkości można dokupić dodatkowe pakiety danych. W ramach oferty kontraktowej klienci mają możliwość zakupu subsydiowanych urządzeń do transmisji danych (w tym modemów USB, routerów stacjonarnych i mobilnych). Dodatkowo dostępna jest szeroka gama tabletów i laptopów w modelu sprzedaży ratalnej, jak również oferta bez sprzętu – „Tylko SIM”.

Dla osób preferujących oferty przedpłacone mamy Plus Internet na Kartę, dedykowaną do transmisji danych taryfę prepaid, w której po każdorazowym doładowaniu konta, klient otrzymuje określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania.

Usługi typu *pay as you go* to usługi, w ramach których klientom (zarówno kontraktowym jak i prepaid) naliczane są, według standardowych stawek, opłaty za transmisję danych (mierzoną w kilobajtach).

Dnia 3 czerwca 2014 roku wspólnie z Polkomtelem, jako pierwsi w Polsce, udostępniliśmy usługę nielimitowanego dostępu do Internetu w technologii LTE przez całą długość umowy do klientów indywidualnych i biznesowych pod nazwą Power LTE. Obecnie jest to podstawa naszej oferty usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Wielkość pakietów dostępnych w ramach oferty waha się między 5 a 35 GB. Po wykorzystaniu podstawowego pakietu danych klient nadal korzysta z Internetu dzięki usłudze LTE bez limitu, tyle że z ograniczoną prędkością zależną od wysokości płaconego abonamentu. Przez pierwszych 6 miesięcy klient zwolniony jest z opłaty za usługę LTE bez limitu, po tym okresie może z niej zrezygnować i pozostać tylko z pakietem podstawowym, lub korzystać nadal w ramach dodatkowej opłaty miesięcznej 10 zł.

Dzięki ofercie Power LTE oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu Zestawu Internetu Domowego LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący pełnowartościową alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Zestaw Internetu Domowego LTE składający się z modelu zewnętrznego LTE (ODU) i domowego routera WiFi (IDU) jest jedynym tego typu produktem na rynku. Wyraźnie zwiększa zasięg Internetu LTE i poprawia jego jakość, umożliwiając tym samym korzystanie z najnowocześniejszej technologii LTE w miejscach, w których do tej pory nie było to możliwe. Do montażu zestawu można wykorzystać istniejącą instalację antenową TV (satelitarną lub naziemną) przesyłając po jednym kablu koncentrycznym zarówno sygnał TV jak i Internet LTE.

Ponadto, każda osoba rozważająca zakup Internetu LTE Cyfrowego Polsatu lub Plus Internetu może skorzystać z opcji „7 dni na próbę” – pozwalającej na wypróbowanie usługi i ewentualną rezygnację bez dodatkowych kosztów po zwróceniu modemu.

2.2.5. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć

Usługi telekomunikacyjne realizowane są poprzez infrastrukturę radiową spółki Polkomtel i spółek grupy kapitałowej Midas S.A. (Mobyland, Aero2).

Polkomtel posiada zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej oraz trzeciej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G i 3G). Sieć Polkomtelu obsługuje następujące technologie: GSM/GPRS/EDGE (2G) i UMTS/HSPA+/HSPA+ Dual Carrier (3G). Dodatkowo, Polkomtel posiada rozbudowaną sieć CDMA. Z kolei umowa z Mobyland zapewnia nam dostęp do usług bezprzewodowego transferu danych na częstotliwości 1800 MHz i 900 MHz w technologii LTE i HSPA+.

Z uwagi na to, że sieci komórkowe umożliwiają automatyczne przełączanie pomiędzy technologiami, zapewniona jest nieprzerwana funkcjonalność usług dla użytkowników końcowych, podczas gdy parametry (np. prędkość transmisji danych) ulegają poprawie w momencie, gdy użytkownik znajdzie się w zasięgu bardziej zaawansowanej technologicznie sieci.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2014 roku, bez uwzględnienia nadajników działających na bazie częstotliwości należących do Grupy LTE, sieć dostępowa 2G Polkomtelu składała się z 6.729 stacji bazowych, natomiast sieć 3G z 3.642 stacji NodeB, z których większość obsługiwała technologię HSPA (w tym 2.903 HSPA Dual Carrier). Sieć CDMA obejmowała 548 stacji bazowych. Według stanu na dzień 31 grudnia 2014 roku, eksploatowana przez Grupę LTE sieć LTE/HSPA+, rozwijana wspólnie z Polkomtelem, składała się z 4.896 stacji bazowych działających w technologii HSPA+ oraz 4.141 stacji bazowych działających w technologii LTE.

Sieć dostępowa Polkomtelu wspierana jest przez sieć transmisyjną wykorzystującą głównie technologie pakietowej transmisji danych. Sieć ta dzieli się na warstwę dostępową (łącza radioliniowe 180 Mb/s i 360 Mb/s oraz łącza światłowodowe), sieć agregacyjną (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię Carrier Ethernet Transport MPLS-TP o przepływności

głównie 10 Gb/s) oraz sieć szkieletową (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię IP/MPLS z przepływnościami będącymi wielokrotnością 10 Gb/s, a od 2014 roku również 100 Gb/s).

Radiowa sieć transportowa składa się z 7.814 łączy radioliniowych w warstwie dostępowej. Warstwa agregacyjna sieci transportowej zbudowana jest z 549 węzłów wyposażonych w przełączniki CET wysokiej pojemności, a warstwa szkieletowa z 10 węzłów z redundantnymi routerami IP/MPLS. W warstwie fizycznej pracuje 67 węzłów DWDM wyposażone w urządzenia umożliwiające przenoszenie ruchu o przepływności do wielokrotności 100 Gb/s (wielokrotność wymiarowana jest na bieżące potrzeby danego węzła). Sieć transportowa wykorzystywana jest do świadczenia dedykowanych usług dla segmentu klientów biznesowych. Przykładami takich usług są: wirtualne sieci prywatne (z możliwością dostępu do Internetu), centrale PBX oraz łącza dzierżawione.

Sieć optyczna eksploatowana przez Polkomtel obejmuje 3.293 km własnych kabli światłowodowych oraz 3.937 km dzierżawionych kabli światłowodowych.

Sieć rdzeniowa, której wyłącznym właścicielem jest Polkomtel, zapewnia centralną obsługę usług abonenckich, integrując je dla technologii 2G/3G/4G (*Single Core*). Dzięki temu Polkomtel jest w stanie zapewnić klientom dostęp do swoich usług bez względu na wykorzystaną technologię radiową, pozwalając na ewolucyjne przejście dla usług głosowych od 2G (GSM), poprzez 3G (w tym usługi głosowe wyższej jakości), do 4G (z usługami głosowymi opartymi o CSFB lub, w przyszłości, VoLTE). Taką samą strategię zastosowano dla usług transmisji danych, dzięki czemu klient może korzystać z szerokopasmowego dostępu do Internetu zarówno w sieci 3G (HSPA+, HSPA+ Dual Carrier), jak i 4G (LTE). Architektura sieci rdzeniowej pozwala na efektywne i proste rozszerzanie pojemności wraz z rozwojem bazy abonenckiej i wzrostem zapotrzebowania na usługi.

Utrzymanie i modernizacje sieci

Poprzez Polkomtel jesteśmy właścicielem zarówno infrastruktury pasywnej (takiej jak wieże, maszty, kontenery oraz systemy zasilania i klimatyzacji), jak i aktywnej (takiej jak stacje bazowe, kontrolery stacji bazowych i systemy transmisyjne). Dostawcami infrastruktury aktywnej są wiodący międzynarodowi dostawcy, tacy jak między innymi Nokia Solutions and Networks i Ericsson w zakresie sprzętu 2G/3G oraz Huawei, Ericsson i NEC w warstwie transmisyjnej. Polkomtel stosuje zazwyczaj umowy ramowe, bez określania konkretnych zobowiązań dla rozbudowy sieci, w połączeniu z usługami wsparcia, takimi jak modernizacje i uaktualnienia oprogramowania, usługami napraw i rozwiązywania problemów w zakresie rozwoju sieci Polkomtelu.

Na bieżąco modernizujemy i rozwijamy naszą sieć, aby móc świadczyć technologicznie zaawansowane usługi naszym użytkownikom oraz w celu optymalizacji parametrów technicznych i efektywności sieci. Modyfikacje sieci obejmują zwiększanie pojemności istniejących elementów sieci, wymianę oraz wprowadzanie dodatkowego osprzętu oraz ciągłą optymalizację uzyskiwaną poprzez rekonfigurację parametrów sieci.

Sieć Polkomtelu jest monitorowana i utrzymywana przez główne centrum zarządzania siecią (NMC) oraz cztery regionalne centra utrzymania (OMC). Centra utrzymania odpowiedzialne są za monitorowanie i nadzór nad siecią dostępową w trybie ciągłym, bieżącą obsługę awarii i usterek, prowadzenie prac integracyjnych i konfiguracyjnych oraz koordynowanie prac naprawczych realizowanych przez zespoły utrzymania terenowego. Centrum zarządzania siecią zapewnia, z kolei, obsługę sieci rdzeniowej i platform usług dodanych (w analogicznym zakresie jak w przypadku centrów utrzymania) oraz dodatkowo pełni rolę centralnego punktu kontaktowego Polkomtelu dla organów administracji państwowej, jak też innych operatorów krajowych i zagranicznych w sytuacjach kryzysowych oraz w przypadku zaistnienia awarii.

W ramach procesu optymalizacji obejmującego wszystkie komponenty sieci, w tym sieć dostępową, sieć transportową, sieć rdzeniową i wszystkie punkty styku sieci, rozkład ruchu oraz określone parametry sieci i usług są stale monitorowane i analizowane.

Rozwój technologii LTE

W 2011 roku, jako pierwsi w Polsce zaczęliśmy świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii LTE, która obecnie jest w stanie zapewnić prędkość do 150 Mb/s. Usługę świadczymy poprzez sieć LTE na częstotliwości 1800 MHz, budowaną od 2010 roku przez Mobyland we współpracy z CenterNet. W porównaniu do technologii HSPA+ czy UMTS, LTE charakteryzuje się dużo mniejszymi opóźnieniami i pozwala na obsługę znacząco większej liczby użytkowników. Potencjał technologii LTE polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja wideo czy telewizja HD przez Internet. Urządzenia

konsumenckie LTE oferowane przez Cyfrowy Polsat pozwalają na obsługę prędkości do 150 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysyłaniu.

Sprzęt internetowy

Większość terminali w naszej ofercie dostępu do internetu wykorzystuje transmisję danych w technologii LTE. W sprzedaży oferujemy modemy, routery mobilne, routery stacjonarne, tablety oraz zestawy z laptopami. Obecnie do wyboru mamy sprzęt oferujący maksymalną prędkość pobierania danych w LTE do 100 Mb/s oraz 150Mb/s.

Blisko połowa sprzedaży kontraktów ze sprzętem realizowana jest z routerami mobilnymi lub stacjonarnymi. Wśród dostępnych urządzeń na uwagę zasługuje zestaw ODU-IDU – połączenie modemu LTE montowanego na zewnątrz domu, przystosowanego do pracy w trudnych warunkach i routera rozprowadzającego Internet w domu. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci niż w przypadku tradycyjnych routerów.

Ze wszystkich kategorii sprzętowych najsilniejszy wzrost sprzedaży notują tablety LTE. Ta kategoria do niedawna była zarezerwowana dla marek i modeli z górnych półek cenowych. Dziś obok modeli prestiżowych takich jak Samsung Galaxy Tab S lub iPad Air możemy zaoferować klientom także tańsze sprzęty masowe, np.: LG G-Pad, Huawei MediaPad M1, Lenovo S8.

Modemy oraz routery sprzedajemy w modelu subsydiowanym. Cena sprzętu uzależniona jest od wysokości opłaty miesięcznej, im wyższa, tym tańszy jest sprzęt. Od tej opłaty uzależniona jest także wielkość pakietów danych do wykorzystania w danym miesiącu.

Tablety oraz zestawy z laptopami sprzedawane są w modelu ratalnym. Do opłaty miesięcznej za pakiet danych doliczana jest co miesiąc rata za zakupiony sprzęt. W ofercie mamy możliwość rozłożenia ceny sprzętu na 24 oraz 36 rat.

Oferta telefonów

Większość sprzedawanych aktualnie telefonów to smartfony. Udział telefonów klasycznych utrzymuje trend spadkowy i obecnie wynosi zaledwie kilkanaście procent. Już co drugi sprzedawany smartfon wykorzystuje technologię LTE do transmisji danych. Co więcej, technologia LTE pojawia się w coraz tańszych telefonach. Do tej pory były to produkty renomowanych producentów. Do wyścigu o rynek dołączają już także popularne marki. Dziś telefon LTE można kupić za przysłowiową złotówkę w zobowiązaniu miesięcznym 50 zł. Granica ta będzie się z czasem jeszcze obniżać.

Telefony sprzedawane są w dwóch modelach: subsydiowanym – tu cena sprzętu dla klienta spada wraz ze wzrostem wybranego abonamentu, oraz ratalnym – do opłaty miesięcznej doliczana jest rata za zakupiony sprzęt. Obecnie we wszystkich zobowiązaniach w ramach abonamentu oferujemy pakiet na transmisję danych, także w technologii LTE.

Według naszych danych, udział sprzedaży smartfonów pośród wszystkich telefonów sprzedanych klientom sieci Plus wzrósł z 74% w czwartym kwartale 2013 roku do 84% w czwartym kwartale 2014 roku, przez co odsetek użytkowników smartfonów w sieci Plus wzrósł z 33% na koniec 2013 roku do 44% szacowanych na koniec 2014 roku.

2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

Polski rynek mediów i telekomunikacji przekształca się wraz ze zmianą preferencji klientów, którzy coraz częściej szukają usług w ramach mediów i komunikacji świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora. W odpowiedzi, operatorzy świadczą usługi płatnej telewizji, szerokopasmowego Internetu oraz telefonii pakietowane w ramach jednej oferty, umożliwiając klientom zakup wszystkich tych usług w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. Oferowanie usług zintegrowanych umożliwia podmiotom dostarczającym media i usługi telekomunikacyjne sprostanie potrzebom klientów, a także zwiększenie lojalności klientów, co wpływa na spadek wskaźnika odpływu klientów. Jednocześnie, przy wysokim nasyceniu rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej, pakietyzacja usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu istniejącej bazy klientów.

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Zarówno jedni jak i drudzy świadczą swoje usługi zintegrowane przede wszystkim w dużych i średnich miastach, głównie ze względu na ograniczony zasięg geograficzny ich infrastruktury i ogólnie słabo rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną w Polsce. Rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty na terenach słabo zaludnionych, a przez to ma znaczny potencjał wzrostu na obszarach podmiejskich, w małych miastach i wsiach, gdzie takie usługi są

obecnie praktycznie niedostępne. Oprócz niskiego współczynnika penetracji ofert usług zintegrowanych na słabo zaludnionych terenach, również usługi internetowe świadczone przez operatorów kablowych na tych terenach są z reguły niskiej jakości ze względu na wyraźne braki infrastruktury. Dla operatorów płatnej telewizji, których nie ogranicza zasięg geograficzny i brak infrastruktury sieciowej w takim stopniu jak operatorów telewizji kablowej i telekomunikacyjnych operatorów sieci stacjonarnych, stwarza to szanse na stanie się wiodącymi dostawcami wysokiej jakości usług zintegrowanych dla klientów na przedmieściach, w małych miastach i wiejskich obszarach Polski.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications Household Survey” z czerwca 2014 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w Polsce w 2013 roku wynosiło 21% podczas gdy w UE sięgało 46%, a w Holandii i Belgii przekraczało 70%.

Obecnie usługi zintegrowane typu triple-play, w których skład wchodzi usługi: telewizja, Internet i telefon, świadczone są przez operatorów sieci kablowych, takich jak UPC Polska Sp. z o.o., Multimedia Polska S.A. i Vectra S.A., operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Grupa Orange, Netia S.A. a wśród operatorów platform DTH przez Cyfrowy Polsat.

Trendy konsolidacyjne obserwowane na rynku mediów i telekomunikacji wskazują na powstawanie na rynku mediowo-telekomunikacyjnym grup, które oferują klientom usługi w pakietach i rozwijają rynek usług zintegrowanych. Od 2011 roku grupy TVN S.A. i Orange utrzymują współpracę w celu oferowania wspólnych usług – internetowych i pakietów telewizyjnych (dawniej platforma „n”). Pod koniec 2012 roku Grupa TVN S.A. i Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. podpisały umowę, na podstawie której w marcu 2013 roku doszło do połączenia ich platform satelitarnych, przy czym współpraca z Orange została utrzymana i przeniesiona na wspólną platformę nc+. Rynek usług zintegrowanych rozwija również Cyfrowy Polsat, który w 2014 roku nabył pośrednio udziały w Polkomtelu i obecnie obie spółki proponują zarówno istniejącym klientom obu spółek, jak i nowym klientom wspólną ofertę usług łączonych, obejmujących przede wszystkim telewizję satelitarną, telefonię komórkową oraz usługi mobilnego dostępu do Internetu.

2.3.2. Oferta usług łączonych

Oferta usług łączonych jest dla nas narzędziem, które umożliwia poszerzenie bazy klientów, a równocześnie wzrost przychodów, a także zwiększenie zadowolenia i lojalności naszych klientów. W dłuższej perspektywie oferta usług zintegrowanych umożliwia nam zwiększenie średniego przychodu na klienta, a także dalsze zmniejszenie wskaźnika odplywu klientów.

Zgodnie z ogłoszoną strategią integracji produktów i usług dla nowoczesnego domu Cyfrowy Polsat oraz Polkomtel uruchomiły wspólny program smartDOM, który pozwala na korzystne łączenie nowoczesnych usług obu operatorów. Umożliwia elastyczne łączenie produktów, takich jak telewizja satelitarna, Internet szerokopasmowy LTE, telefon, energia elektryczna i usługi finansowe, a także pozwala oszczędzać na każdej dodanej do pakietu usłudze.

W maju 2014 roku Plus i Cyfrowy Polsat wprowadziły w ramach programu smartDOM ofertę dla istniejących klientów – „Drugi produkt za połówkę, trzeci za złotówkę”. Promocja oparta jest o prosty i elastyczny mechanizm – drugi produkt jest dostępny za połowę ceny, trzeci nawet za 1 zł. Wystarczy posiadać jedną usługę z abonamentem w wysokości minimum 49,90 zł, a przy zakupie kolejnych produktów z Grupy klient otrzymuje atrakcyjne rabaty na cały okres trwania umowy. W ten sposób każdy klient może stworzyć optymalny zestaw dla swojej rodziny składający się z telewizji satelitarnej, Internetu Power LTE oraz usług telefonicznych.

Od dnia 30 września 2014 roku z promocji „Drugi produkt za połówkę, trzeci za złotówkę” mogą skorzystać także nowi klienci, którzy zakupią jeden produkt Cyfrowego Polsatu lub Plusa z abonamentem min. 39,90 zł w ofercie bez sprzętu lub min. 59,90 zł w ofercie ze sprzętem. Tego samego dnia lub w całym okresie trwania promocji będą mogli dokupić drugą usługę z 50% rabatem na abonament przez cały okres umowy oraz w ciągu 10 kolejnych dni trzecią usługę nawet za 1 zł.. Maksymalny rabat na trzecią usługę w ramach promocji „Drugi produkt za połówkę, trzeci za złotówkę” zarówno dla dotychczasowych, jak i dla nowych klientów wynosił 38,90 zł.

W dniu 27 października 2014 roku uruchomiliśmy program skierowany do klientów biznesowych pod nazwą smartFIRMA, który pozwala na łączenie usług telefonii komórkowej, Internetu LTE oraz telefonii stacjonarnej. W programie znajdują się także produkty Plus Banku, energia elektryczna od Plusa oraz szerokie portfolio dodatkowych usług wspierających i rozwijających biznes.

W ramach programu smartFIRMA można wybrać do pięciu produktów. Pierwszy i drugi produkt to zawsze telefonia komórkowa i Internet (wymienne), na drugi produkt jest rabat 50%. Trzeci produkt to zawsze telefonia stacjonarna, którą

można dokupić od 1 zł. Na dodatkowe karty telefonii komórkowej (czwarty i piąty produkt) można otrzymać upusty w wysokości 10 zł i 20 zł.

smartFIRMA adresowana jest do obecnych klientów, którzy posiadają produkt (Internet lub telefonię komórkową) z abonamentem minimum 39 zł netto oraz do nowych klientów, którzy zakupią minimum jedną aktywację telefonii komórkowej lub Internet dla firm z abonamentem minimum 39 zł netto (bez sprzętu) lub 49 zł netto (ze sprzętem).

2.4. Sprzedaż i marketing

Marketing i budowanie marki

Wizerunek firmy oraz rozpoznawalność marki mają istotny wpływ na decyzje zakupowe większości naszych klientów. Cyfrowy Polsat jest obecnie najsilniejszą i najbardziej rozpoznawalną marką wśród operatorów cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce. Według GFK Polonia, marka Cyfrowy Polsat w 2013 roku, osiągnęła wskaźnik świadomości spontanicznej na poziomie 87%. Istotnym elementem percepcji naszej marki, odróżniającym ją od konkurencji, jest skojarzenie z korzystną ofertą rozumianą jako niskie ceny abonamentu i najlepsza jakość za rozsądną cenę.

Polkomtel od lat konsekwentnie podejmuje działania marketingowe mające na celu budowanie spójnego i zgodnego z obraną strategią spółki wizerunku marki „Plus”. Dąży także do ciągłego zwiększania zadowolenia klientów z usług Polkomtela, w szczególności w zakresie dostępnych produktów i usług, jakości, użyteczności i dostępności działu obsługi klienta oraz użyteczności kanałów automatycznej informacji i kanałów samoobsługowych.

W roku 2014, Polkomtel, oprócz wspierania samej marki „Plus”, wprowadził nową platformę komunikacyjną smartDOM (wspólna platforma dla Plusa i Cyfrowego Polsatu promująca oferty łączone) i nową markę Plush („powered by Plus”) kierowaną do młodych. Między innymi dzięki tym działaniom, marka „Plus” jest jedną z najbardziej znanych marek na rynku telekomunikacyjnym w Polsce. Zgodnie z badaniem przeprowadzonym na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w listopadzie i grudniu 2013 roku przez Grupę IQS znajomość wspomaganą marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła 99%, zaś w segmencie transmisji danych 96%.

Do promowania naszych usług wykorzystujemy głównie: reklamę telewizyjną (spoty, billboardy sponsorskie i działania typu *product placement*), reklamę w Internecie i reklamę zewnętrzną. Prowadzimy także szereg ogólnopolskich kampanii w radiu i w prasie. Kluczowe kampanie ogólnopolskie wspieramy działaniami lokalnymi. Każdą kampanię dotyczącą usług zarówno Cyfrowego Polsatu jak i Polkomtela wspieramy w mediach społecznościowych.

W autoryzowanych punktach sprzedaży promujemy nasze oferty przy użyciu BTLowych form reklamy. Dodatkowo ważnym kanałem komunikacji z klientami - obecnymi i nowymi - są komercyjne strony internetowe Cyfrowego Polsatu i Polkomtela. Ponadto z naszymi obecnymi klientami komunikujemy się wykorzystując telemarketing, mailing, dedykowany kanał abonencki (za pośrednictwem którego klienci Cyfrowego Polsatu mają dostęp do informacji dotyczących ich abonamentu) oraz Internetowe Centrum Obsługi Klienta.

Sieć sprzedaży

Sprzedaż naszych usług odbywa się za pośrednictwem sieci sprzedaży obejmującej swym zasięgiem całą Polskę.

W ramach współpracy między Cyfrowym Polsatem a Polkomtelem klienci Cyfrowego Polsatu mają dostęp do kompleksowej oferty Polkomtela, natomiast klienci Polkomtela mogą korzystać z dedykowanej oferty usług telewizyjnych Cyfrowego Polsatu. Na dzień 31 grudnia 2014 roku, połączona sieć sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtela obejmowała 1.451 punktów sprzedaży. W większości punktów sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji i Internetu od Cyfrowego Polsatu oraz oferta telekomunikacyjna Polkomtela, jak również dodatkowe korzyści dla klientów obu operatorów. Cyfrowy Polsat i Polkomtel wprowadziły program lojalnościowy smartDOM, na podstawie którego nowym i istniejącym klientom kupującym kolejną usługę Cyfrowego Polsatu lub Polkomtela przysługują rabaty.

Dystrybucję naszych produktów i usług płatnej telewizji prowadzimy dodatkowo za pośrednictwem kanału sprzedaży bezpośredniej D2D (*door-to-door*), który pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2014 roku Cyfrowy Polsat posiadał 16 biur sprzedaży bezpośredniej D2D.

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2014 roku, Polkomtel był stroną 26 umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid,

obejmujących około 75 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 120 tys. punktów sprzedających doładowań elektronicznych.

Dodatkowo, Polkomtel posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży dedykowaną do obsługi zróżnicowanych pod kątem skali klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez ok. 50 tzw. „Kierowników Klientów Kluczowych” oraz około 50 dedykowanych opiekunów klienta. Mniejsi klienci należący do segmentu SME (*Small and Medium Enterprises*) oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO obsługiwani są przez około 360 autoryzowanych doradców biznesowych. Pozostali klienci z segmentu SOHO, wraz z klientami indywidualnymi, obsługiwani są przez autoryzowane Punkty Sprzedaży Plusa, a także przez własne telefoniczne centrum obsługi, centra telefoniczne prowadzone przez sześciu partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez należący do spółki sklep internetowy.

Obecnie realizowany jest projekt, który ma na celu pełną integrację sieci sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtela. Zostanie zredukowana łączna liczba punktów sprzedaży, a procesy sprzedaży w ramach jednego punktu zostaną uspołnione. Planowana jest budowa wspólnych systemów logistyczno-magazynowych oraz wspólne szkolenia i edukacja. Powyższe działania mają na celu podniesienie efektywności sprzedaży oraz realizację zapowiadanych synergii na poziomie operacyjnym. Finalizacja projektu oczekiwana jest w 2016 roku.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)

Reklamując nasze usługi w różnych mediach, podajemy numery telefonów do infolinii sprzedażowej Cyfrowego Polsatu i Polkomtela tak, aby potencjalni klienci mieli możliwość zasięgnięcia informacji na temat naszych usług, bezpośredniego złożenia zamówienia lub pozyskania adresu najbliższego punktu sprzedaży.

Call Center Cyfrowego Polsatu posiada ponad 600 stanowisk telefonicznych oraz około 320 stanowisk back-office do obsługi pisemnych wniosków (w tym faksowych i e-mailowych), natomiast Call Center Polkomtela składa się z 820 stanowisk telefonicznych oraz około 350 stanowisk back-office. Nasze telefoniczne centra sprzedaży pozostają do dyspozycji naszych obecnych i potencjalnych klientów 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu, i odpowiadają za kompleksową i profesjonalną obsługę klienta. Operatorzy Call Center przekazują klientom informacje o naszych usługach, pośredniczą w podpisywaniu umów abonenckich, przyjmują ewentualne reklamacje, udzielają informacji na temat płatności oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta. Dla klientów Cyfrowego Polsatu chcących mieć podgląd swojego konta przez Internet posiadamy również Internetowe Centrum Obsługi Klienta, gdzie po zalogowaniu klient może sprawdzić stan swoich usług, status płatności, pakiety objęte abonamentem, terminy płatności i wiele innych.

W celu osiągnięcia zapowiadanych synergii na poziomie operacyjnym, oczekiwanych w wyniku przejścia Polkomtela przez Cyfrowy Polsat w maju 2014 roku, obecnie trwa proces tworzenia jednego, wspólnego Call Center dla obu spółek. Finalizacja projektu oczekiwana jest w 2016 roku.

Dodatkowo, Polkomtel posiada także kanał telemarketingowy, który charakteryzuje się niskim kosztem aktywacji klientów. Kanał telemarketingowy dzieli się na telemarketing wewnętrzny i zewnętrzny. Telemarketing wewnętrzny, prowadzony przez pracowników Polkomtela, ma na celu redukcję poziomu potencjalnych rezygnacji z usług i działa w ramach centrum telefonicznego Polkomtela, w którym dedykowane zespoły zajmują się obsługą klientów charakteryzujących się wysokim współczynnikiem odejść. Telemarketing zewnętrzny jest oparty na współpracy z sześcioma partnerami zewnętrznymi. Jego głównym celem jest saturacja bazy nowymi aktywacjami oraz utrzymanie bazy.

Online

Komunikacja za pośrednictwem Internetu pełni ważną rolę informacyjną dla rosnącej liczby istniejących i potencjalnych klientów. Zapewnia użytkownikom możliwość poznania oferty programowej, multimedialnej i telekomunikacyjnej spółek z Grupy Cyfrowego Polsatu, zamówienia wybranego sprzętu razem z wybranym pakietem lub znalezienia najbliższego punktu sprzedaży.

Internautom udostępniamy także codziennie aktualizowany program telewizyjny z ofertą programową ponad 420 kanałów. Narzędzie wzbogacone jest o część redakcyjną, w której polecamy najciekawsze - naszym zdaniem - pozycje programowe, a także dajemy możliwość sortowania ramówki wg kryteriów użytkownika.

Klienci mogą również skorzystać ze strony internetowej Cyfrowego Polsatu (<http://www.cyfrowypolsat.pl/>) w celu znalezienia informacji na temat aktualnej oferty VOD i wykupienia dostępu do programu. Ponadto na naszej stronie internetowej prezentujemy ofertę oraz najciekawszy контент dostępny w ramach telewizji online IPLA, serwisów HBO GO oraz Filmbox Live wraz z linkami, które przenoszą użytkownika bezpośrednio na stronę właściwego serwisu.

Zasoby telewizji IPLA są dostępne dla użytkowników: komputerów z systemami Windows (przez witrynę www.ipla.tv oraz dedykowane aplikacje), urządzeń mobilnych opartych o systemy iOS, Android, Windows Phone, telewizorów z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Loewe, Thomson, TCL), dekodерów (Cyfrowy Polsat, TV kablowa TOYA, Netia) oraz konsol (PlayStation 3).

W lipcu 2014 roku odświeżyliśmy portal komercyjny Polkomtela (www.plus.pl), który został w całości zaprojektowany zgodnie z wytycznymi RWD (Responsive Web Design). Wygląd, funkcjonalności i układ poszczególnych stron dostosowują się automatycznie do rozmiaru ekranu urządzenia, ułatwiając użytkownikom korzystanie z portalu na urządzeniach mobilnych. Serwis podzielony jest na trzy części:

- *Telefony i urządzenia* – sekcja przedstawia ofertę telefonów oraz sprzętu internetowego (tablety, laptopy, routery, konsole),
- *Oferta* - sekcja prezentuje ofertę telekomunikacyjną i promocje oferowane w ramach programu smartDOM, zawiera także przekierowania na strony zawierające ofertę telewizji satelitarnej Cyfrowego Polsatu, Plus Banku i energii elektrycznej,
- *Strefa Klienta* – w tej części zaprezentowane zostały informacje o usługach dodatkowych oraz porady i pomoc dla użytkowników.

Polkomtel prowadzi również sklep internetowy oferujący produkty i usług dostępne zarówno dla obecnych jak i nowych klientów.

Magazyn centralny

W celu obsługi wszystkich naszych kanałów dystrybucji Cyfrowy Polsat stworzył własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym. W magazynie centralnym o łącznej powierzchni ok. 9.500 m² składujemy dekodery, modemy, akcesoria, części oraz różnego rodzaju materiały niezbędne do zapewnienia sprawnego działania w obszarze logistyki i sprzedaży, w tym opakowania i materiały reklamowe. Nasz system logistyczny i magazyn umożliwiają nam przygotowanie do dostawy 15.000 pre-aktywowanych dekodерów dziennie oraz składowanie do 900.000 sztuk sprzętu. Uważamy, że nasz magazyn centralny jest wystarczająco duży, aby zaspokoić wszystkie przewidywane potrzeby magazynowe Spółki.

Magazyn centralny Polkomtela jest prowadzony przez operatora logistycznego Arvato Polska, Centrum Usługowo-Logistyczne w Błoniu. Jest to firma zewnętrzna, która świadczy usługi dla Polkomtela w zakresie przyjęć, dystrybucji, zwrotów, konfekcjonowania, kompletacji, archiwizacji, zakupu materiałów eksploatacyjnych, nadawania przesyłek w ramach wszystkich istniejących kanałów sprzedaży. Powierzchnia magazynu Arvato Polska, która jest zajmowana przez Polkomtel to 4.500 m². Na tej powierzchni znajduje się obecnie 2.500 miejsc paletowych, z możliwością ich zwiększenia o 1.000 miejsc paletowych. W magazynie centralnym Arvato Polska składowane są takie materiały jak: telefony, modemy, laptopy, routery, telewizory, karty SIM, telekarty, materiały drukowane, gadżety, akcesoria, zestawy złożone prepaid oraz sprzęty Cyfrowego Polsatu (dekodery, dyski i anteny).

2.5. Obsługa i utrzymanie klienta

Obsługa Klienta

Stale podwyższamy jakość obsługi klienta, korzystając z najnowszych osiągnięć technologicznych. Naszymi atutami jest zaangażowana i doświadczona kadra menedżerska oraz duża elastyczność działań wspomagana szybkim procesem decyzyjnym.

Używamy zaawansowanego systemu zarządzania relacjami z klientami stworzonego przez naszych specjalistów w oparciu o zintegrowaną platformę obsługującą między innymi telefon, faks, e-mail, SMS, TTS oraz standardową korespondencję pocztową. System zarządzania relacjami z klientami pozwala kompleksowo, terminowo i efektywnie realizować oraz dokumentować obsługę wszystkich zgłoszeń klientów.

Na początku 2014 roku w Cyfrowym Polsacie uruchomiliśmy nową, ulepszoną wersję Internetowego Centrum Obsługi Klienta (ICOK). ICOK jest zaawansowanym narzędziem, umożliwiającym klientom Cyfrowego Polsatu bezpieczny i bezpłatny

dostęp do zasobów back-office i pomocy technicznej w trybie online. Za pomocą ICOK klienci mogą samodzielnie dokupić i modyfikować swoje pakiety, sprawdzić saldo należności wraz z ich historią, kontrolować dostępne jednostki do wykorzystania w ramach aktywnych pakietów, a także dokonać płatności (również z góry za dowolną ilość miesięcy). Oprócz tego, użytkownicy nowego ICOK mogą modyfikować swoje dane teleadresowe, wydrukować przelew pocztowy lub zlecenie płatności w banku, sprawdzić specyfikację techniczną posiadanego sprzętu, wydrukować odpowiednie instrukcje obsługi, wznowić połączenie z satelitą, przywrócić fabryczne ustawienie kodu PIN w dekodерze, a także skontaktować się z nami za pomocą formularza kontaktowego.

Trzonem działu obsługi klienta Polkomtela jest centrum obsługi telefonicznej, które, w roku 2014, przyjęło około 6,9 mln połączeń. Składa się ono z czterech odrębnych ośrodków (dwóch zlokalizowanych w Łodzi, oraz jednego w Warszawie i jednego w Toruniu), zintegrowanych poprzez system inteligentnej dystrybucji połączeń. System ten zapewnia całodobową obsługę klientów we wszystkie dni roku. Wspomniany system inteligentnej dystrybucji pozwala także na obsługę połączenia z uwzględnieniem kryterium tematu rozmowy i przekierowanie go do konsultanta zgodnie ze wskazanym tematem rozmowy, co pozwala na skrócenie czasu potrzebnego do obsługi klienta. W procesie telefonicznej obsługi posprzedażnej prowadzona jest również aktywna dosprzedaż produktów.

Polkomtel oferuje klientom szeroki zakres rozwiązań samoobsługowych, które umożliwiają zarządzanie kontami abonenckimi. Rozwiązania te obejmują automatyczny system informacji głosowych, możliwość dokonywania zmian na kontach klientów za pomocą wiadomości tekstowych oraz system USSD, w ramach którego informacje są uzyskiwane poprzez przesyłanie zapytań w formie krótkich kodów wpisywanych na klawiaturze telefonu. Ponadto, oferowane rozwiązania obejmują internetowy system samoobsługowy Plus online, obejmujący m.in. sekcję zawierającą odpowiedzi na częste pytania klientów, internetowy formularz kontaktowy wsparty mechanizmami automatycznej analizy pytania klienta i udzielania informacji przed wysłaniem pytania do konsultanta, a także internetowy kanał komunikacyjny, obejmujący wsparcie klienta poprzez pocztę elektroniczną oraz tzw. „chat” internetowy.

W roku 2000 Polkomtel uzyskał certyfikat ISO 9001. Ponadto w 2011 roku, Polkomtel otrzymał certyfikat Austrian Standards plus Certification (AS+C) potwierdzający spełnianie wymagań Europejskiej Normy EN 15838:2009 (Centra Kontakt z Klientem – Wymagania dot. świadczonych usług) – certyfikat ten ważny jest przez okres 6 lat i dotyczy standardów połączeń przychodzących w ramach obsługi klientów oraz połączeń wychodzących wykonywanych przez Polkomtel w ramach działalności sprzedażowej. W październiku 2013 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt w zakresie standardów zarządzania jakością przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o.

Utrzymanie klienta

Utrzymanie klienta to dla nas niezwykle ważny obszar działalności. Stale rozwijamy nasze programy utrzymaniowe, tak aby przedstawić klientom ofertę usług dostosowaną do ich potrzeb. W połączonej strukturze organizacyjnej Cyfrowego Polsatu i Polkomtela wyodrębniono specjalne zespoły dedykowane utrzymaniu klienta w celu optymalizacji działań utrzymaniowych i tym samym minimalizacji churnu ilościowego i wartościowego oraz zabezpieczenie wartości wspólnej bazy.

Programy utrzymaniowe prowadzimy w formie programów reaktywnych i proaktywnych. W przypadku programów reaktywnych, proces zaczyna się w momencie, gdy klient wyrazi chęć zakończenia korzystania z naszych usług. Pracownik działu odpowiedzialnego za zapobieganie odpływowi klientów kontaktuje się z takim klientem i przedstawia nową atrakcyjną ofertę, aby zachęcić go do pozostania przy naszych usługach.

W przypadku programów proaktywnych, akcje utrzymaniowe prowadzimy przed upływem podstawowego okresu umowy klienta. Wykorzystując różne kanały komunikacji, przedstawiamy klientom oferty dla przedłużających umowę, proponujemy usługi dostosowane do potrzeb klienta uwzględniając możliwość dosprzedaży kolejnych produktów.

W utrzymaniu klienta pomaga nam również nasza oferta usług zintegrowanych. Klient w każdym momencie może rozszerzyć pakiet wykupionych usług, do posiadanego pakietu telewizyjnego może dodać usługi telefonii komórkowej, czy dostępu do Internetu. Również w dowolnym momencie każdy klient może przejść na wyższy pakiet telewizyjny lub dokupić dodatkowe pakiety telekomunikacyjne.

Wprowadzenie programów utrzymaniowych i oferowanie usług zintegrowanych pomaga nam w obniżaniu wskaźnika odpływu klientów, jako że coraz większa część naszej bazy klientów decyduje się na ponowne zawarcie umowy na czas określony oraz zwiększa liczbę swoich usług.

2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

W ramach działalności hurtowej, świadczymy usługi wzajemnych połączeń sieci, roamingu międzynarodowego, sprzedaży usług roamingu krajowego, sprzedaży usług dla MVNO, współdzielenia zasobów sieciowych, dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej oraz inne usługi telekomunikacyjne i niefunkcyjne świadczone na rzecz innych operatorów telekomunikacyjnych.

Wymiana ruchu między operatorami (InterConnect)

Infrastruktura telekomunikacyjna Polkomtela wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego do wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Polkomtel był stroną 25 umów interkonektowych z operatorami krajowymi oraz międzynarodowymi na dzień 31 grudnia 2014 roku. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na optymalizację kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości ruchu międzysieciowego, zarówno inicjowanego jak i zakańczanego w naszej sieci.

W obszarze współpracy międzyoperatorskiej w 2014 roku analogicznie do lat poprzednich podejmowane były aktywne działania w relacjach z operatorami krajowymi i zagranicznymi, w celu redukcji ponoszonych przez nas kosztów hurtowych zakańczania połączeń ponoszonych przez oraz wzrostu przychodów hurtowych z usługi tranzytu ruchu międzysieciowego realizowanego przez Polkomtel. Współpraca z największymi operatorami międzynarodowymi oraz aktywne zarządzanie kierowaniem ruchem umożliwiły natychmiastowe wykorzystanie obniżek stawek hurtowych za kończenie połączeń w sieciach operatorów zagranicznych (zwłaszcza zagranicznych stawek MTR) w wyniku decyzji regulatorów rynku za granicą, co bezpośrednio przełożyło się na poprawę wyniku finansowego Polkomtela. Aktywne negocjacje handlowe oraz efektywne zarządzanie ruchem pozwoliły na zachowanie w 2014 roku tendencji spadkowej kosztu zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów w Polsce i za granicą.

Roaming międzynarodowy

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi roamingu międzynarodowego dla zagranicznych operatorów komórkowych, które pozwalają klientom zagranicznych sieci komórkowych na korzystanie z usług telekomunikacyjnych (połączeń głosowych, wiadomości tekstowych oraz transmisji danych) po zalogowaniu się w sieci Polkomtela, czyli poza ich macierzystą siecią. Dodatkowo, zawieramy umowy hurtowe roamingu międzynarodowego dla potrzeb świadczenia, własnym klientom oraz klientom MVNO, usług roamingu międzynarodowego w sieciach naszych partnerów roamingowych.

Współpraca z partnerami roamingowymi jest ważnym strumieniem sprzedaży w segmencie hurtowym. Rozwijamy swoje usługi roamingu międzynarodowego oferując usługi roamingowe we własnej sieci dla klientów operatorów zagranicznych przebywających w Polsce. Oferujemy usługę hurtowego roamingu we własnej sieci dla operatorów zagranicznych w oparciu o umowy rabatowe w zamian za korzystne warunki obsługi ruchu roamingowego, generowanego przez naszych klientów, korzystających z usługi roamingu za granicą. Przekłada się to na redukcję ponoszonych przez nas kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, co w konsekwencji umożliwia nam oferowanie konkurencyjnych, pod względem cen i jakości, usług roamingu międzynarodowego dla własnych klientów. Wynegocjowane z operatorami zagranicznymi niskie koszty hurtowe pozwoliły na stworzenie rewolucyjnej w skali Polski i Europy promocji połączeń w roamingu międzynarodowym w UE, gdzie w cenie 29 gr/min użytkownicy sieci Plus mogą dzwonić bez ograniczeń do całej Unii Europejskiej – oferta dostępna jest dla klientów kontraktowych, jak i również, pierwszy raz tak atrakcyjna oferta roamingowa została skierowana do klientów korzystających z ofert pre-paid i mix.

Dzięki aktywnej polityce pozyskiwania nowych partnerów do umów dyskontowych, głównie poza obszarem Unii Europejskiej, to jest tam, gdzie dotychczasowe koszty hurtowe roamingu międzynarodowego były wysokie, obniżamy koszty roamingu, a w szczególności koszty transmisji danych, co umożliwia rozszerzenie oferty pakietów transmisji danych w roamingu na kolejne kraje, czyniąc ofertę jeszcze bardziej atrakcyjną. W roku 2014 jako pierwszy operator w Polsce wyznaczyliśmy nowe trendy w telekomunikacji poprzez umożliwienie klientom sieci Plus korzystanie z transmisji danych w roamingu w technologii LTE, co przy zaoferowaniu atrakcyjnych cenowo pakietów transmisji danych za granicą umocniło naszą pozycję w Polsce, jako lidera technologii LTE.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku, poprzez Polkomtel oferowaliśmy usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 481 sieciach na terenie 206 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto, dzięki usłudze roamingu międzynarodowego, nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w 367 sieciach na terenie 158 krajów i wydzielonych obszarów.

Roaming krajowy i operatorzy MVNO

Świadczymy usługi hurtowego dostępu do sieci Polkomtel dla partnerów hurtowych w oparciu o zróżnicowane modele współpracy, które można podzielić na dwie główne grupy: roaming krajowy i operatorów MVNO.

Roaming krajowy

W ramach usługi hurtowej roamingu krajowego świadczymy usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS) dla operatora P4. Klienci P4 korzystają z sieci ruchomej Polkomtel od początku działalności P4 (od 2007 roku). W ramach tej działalności Polkomtel świadczy usługi hurtowe również na rzecz Cyfrowego Polsatu i CenterNet (obecnie Aero2).

Operatorzy MVNO

MVNO to operatorzy, którzy świadczą usługi telefonii komórkowej i usługi pakietowej transmisji danych, a także usługi telefonii stacjonarnej oparte o sieć Polkomtel w modelu, w którym Polkomtel zapewnia dostęp do mobilnej sieci, wymianę ruchu międzysieciowego do/od klientów MVNO oraz możliwe formy hurtowego wsparcia dla działalności MVNO. Zasadniczo z takiej współpracy korzystają operatorzy nie posiadający pełnej infrastruktury technicznej koniecznej do świadczenia usług telekomunikacyjnych (w tym własnych zasobów częstotliwości). Strony w takiej współpracy wykorzystują mocne atuty każdej ze stron, wysokiej jakości ogólnopolską sieć Polkomtel i wsparcie w obsłudze telekomunikacyjnych aspektów działalności operatora oraz dedykowaną ofertę, marketing i sprzedaż pod własną marką przez partnera hurtowego.

W ramach współpracy z MVNO, świadczymy hurtowo usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS), usługi o podwyższonej opłacie, usługi dodane, usługi roamingu międzynarodowego, obsługę określonych służb i organów państwa, usługi hostingowe na platformie bilingowej Polkomtel, wsparcie obsługi klienta, dostęp do kanałów zakupowych kart SIM i terminali oraz kanałów zasileń Plus jak również inne usługi zależne od potrzeb i wybranych modeli technicznych współpracy z MVNO.

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który otworzył swoją sieć dla MVNO (w 2006 roku). Według stanu na grudzień 2014 współpracowaliśmy z kilkunastoma MVNO, którzy działają w różnych sektorach, głównie telekomunikacyjnym. Kontynuujemy aktywny rozwój sprzedaży usług w kanale hurtowym poprzez poszukiwanie kolejnych partnerów krajowych i zagranicznych oraz rozwój współpracy z dotychczasowymi partnerami hurtowymi, w ramach ciągłego rozwoju rynku MVNO.

Szeroki zakres świadczonych przez nas usług i tworzenie dedykowanych rozwiązań pod potrzeby partnerów hurtowych, umożliwia współpracę w ramach różnych modeli, od technologicznie zaawansowanych modeli dla operatorów posiadających własną infrastrukturę telekomunikacyjną (np. własne punkty styku sieci z operatorami i platformy IT) poprzez modele pośrednie aż do modeli, które wymagają od partnerów MVNO wyłącznie posiadania kanałów marketingowych i sprzedażowych.

2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

2.7.1. Otoczenie rynkowe

Rynek stacji telewizyjnych w Polsce tworzą nadawcy publiczni i komercyjni nadający programy z dostępem ogólnopolskim i regionalnym, znacząca część stacji jest dostępna płatnie (sieci kablowe, platformy satelitarne).

Pierwsze transmisje telewizyjne w Polsce rozpoczęła w latach pięćdziesiątych XX wieku TVP. Był to jedyny nadawca na polskim rynku aż do 1992 roku, kiedy, w następstwie przemian ustrojowych, rynek nadawców został otworzony na działalność komercyjną. Od tego czasu liczba stacji systematycznie rośnie. Dnia 23 lipca 2013 roku zakończył się proces implementacji naziemnej telewizji cyfrowej (DTT – digital terrestrial TV), która obecnie oferuje bezpłatny dostęp do 24 kanałów, a zasięg multipleksów przekracza 99% populacji Polski.

Organem regulującym działalność polskiego rynku nadawców telewizyjnych jest Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji (KRRiT), której kompetencje obejmują udzielanie koncesji na nadawanie oraz bieżące monitorowanie działań aktywnych nadawców (m.in. sprawdzanie przestrzegania warunków koncesji dla konkretnych stacji).

Rynek reklamy telewizyjnej w Polsce

Według szacunków domu mediowego ZenithOptimedia w 2014 roku Polska była trzecim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją i Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 6,5 mld złotych (po rabatach), z 2,4% wzrostem względem 2013 roku. Wielkość rynku reklamy telewizyjnej wyniosła ponad 3,4 mld złotych (3,0% więcej niż w 2013 roku). ZenithOptimedia prognozuje, że rynek reklamy telewizyjnej w 2015 roku wzrośnie o 3,4%, a w 2016 roku wzrost ma wynieść 2,4%.

W 2014 roku, telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 53%. Zdaniem ZenithOptimedia, udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach. Znaczący wzrost udziału Internetu nie wpływa tutaj na pozycję reklamy telewizyjnej, z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2010-2017:

	2010	2011	2012	2013	2014	2015P	2016P	2017P
TV	53%	52%	52%	52%	53%	53%	53%	52%
Prasa	18%	16%	14%	12%	9%	8%	6%	5%
Reklama zewnętrzna	8%	8%	7%	7%	7%	7%	6%	6%
Radio	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Internet	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%
Kino	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Źródło: ZenithOptimedia, "Advertising Expenditure Forecasts - December 2014"

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest wysoka konsumpcja telewizji. W 2014 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji wyniósł 260 minut, względem roku 2013 wzrósł o 13 minut. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców.

W oparciu o estymacje wielkości rynku reklamy wykonane przez Starlink, szacujemy, że w 2014 roku Grupa Polsat miała 25,1% udziałów w rynku wartym 3,8 mld złotych. Wskaźnik power ratio wyniósł w 2014 roku 1,17 (liczony jako stosunek udziałów w rynku reklamy do udziałów w widowni w grupie wszyscy 4+).

Według szacunków ZenithOptimedia, rok 2015 przyniesie wzrost wielkości polskiego rynku reklamy TV netto o 3,4%. Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto, patrząc na relacje między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB, widzimy ciągle duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,38%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,85%), w Niemczech (0,66%) czy w Czechach (0,57%).

Główne stacje telewizyjne

Polski rynek telewizyjny jest zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: TVP1, TVP2, TVN i POLSAT, które, w 2014 roku, uzyskały łącznie 43,6% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. W roku 2014 dalej obserwowaliśmy wyraźny postęp fragmentaryzacji rynku telewizyjnego. Mniejsze stacje dostępne w multipleksach zyskiwały na znaczeniu, przede wszystkim kosztem wspomnianych czterech największych kanałów dostępnych wcześniej w analogowej telewizji naziemnej.

W roku 2014 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 13,3% udziału w widowni w całej dobie, co było najwyższym wynikiem na rynku. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł ponad 99%. Kanały tematyczne Grupy miały 10,4% udziału w widowni. Na kanały tematyczne Grupy Polsat składają się 24 stacje konkurujące w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne, muzyczne). Są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej oraz cztery kanały dostępne drogą naziemną, wchodzące w skład MUX-2 (POLSAT, Polsat Sport News, TV4 i TV6). POLSAT, główna stacja Grupy, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1, TVP2 oraz mniejszymi kanałami dostępnymi w naziemnej telewizji cyfrowej.

W 2014 roku, główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 13% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił ponad 98%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku, należy do Grupy TVN i jest kontrolowana przez Grupę ITI. Kanały tematyczne Grupy TVN uzyskały w całym 2014 roku 9,1% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dwanaście stacji, w tym dwie ogólnopolskie dostępne historycznie w analogowej dystrybucji sygnału, TVP1 i TVP2. Grupa ta jest jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2014 roku, główne stacje Grupy TVP uzyskały 9,1% (TVP1) i 8,2% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny obu stacji wynosi niemal 100% telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 6,9% udziałów w widowni. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, zyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych (Dz.U. 2005, Nr 85, poz. 728). Mimo ograniczenia, jakim dla TVP jest zakaz przerywania programów blokami reklamowymi, co istotnie wpływa na ograniczenie zasobów stacji, przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko 18,7% całkowitych przychodów grupy TVP w roku 2013 roku.

Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)

Dnia 23 lipca 2013 roku Polska zakończyła proces przechodzenia z analogowego nadawania programów telewizyjnych na cyfrowe nadawanie naziemne, w technologii Digital Video Broadcasting-Terrestrial (DVB-T). Zmiana technologii umożliwiła transmisję większej liczby kanałów, poprawę jakości obrazu i dźwięku oraz wyeliminowała zakłócenia sygnału, które towarzyszyły nadawaniu analogowemu. Technologia telewizji cyfrowej oferuje także dostęp do elektronicznego przewodnika po programach, który umożliwia każdemu widzowi zbudowanie własnych definicji ulubionych programów czy też zaprogramowanie kontroli rodzicielskiej. Nowa technologia umożliwiła też nadawcom oferowanie dodatkowych usług, takich jak dogrywanie do programów dodatkowych ścieżek dźwiękowych (np. dodatkowej narracji programu), czy też wybór napisów z listy dostępnych wersji językowych. Nową funkcją dla odbiorcy DVB-T jest możliwość nagrywania programów (PVR).

Transmisja cyfrowa różni się od analogowej w wymaganiach co do używanych częstotliwości. DTT wymaga telewizorów z odpowiednim tunerem, lub użycia specjalnego dekodera do starszych odbiorników. Dzięki użyciu standardu nadawania DVB-T z kompresją i szyfrowaniem w standardzie MPEG-4, na jednym multipleksie dostępnych może być maksymalnie siedem-osiem kanałów.

Obecnie usługa telewizji cyfrowej oferowana jest na trzech multipleksach bezpłatnych oraz jednym płatnym, skierowanym do odbioru telewizji w urządzeniach mobilnych. Szacuje się, że docelowo może funkcjonować sześć multipleksów, siódmy przewidziany jest na szybki internet w technologii LTE. Termin multiplex (MUX) oznacza pakiet programów telewizyjnych i radiowych, czasem wzbogacony o dodatkowe usługi, transmitowany cyfrowo na jednym kanale częstotliwości.

Pierwszy multiplex, MUX-1 do dnia 27 kwietnia 2014 roku zawierał trzy programy telewizji publicznej (TVP1, TVP2, TVP Info) oraz cztery programy komercyjne. Po tej dacie Telewizja Polska zwolniła zajmowane na tym multipleksie miejsca, w celu udostępnienia ich nadawcom wyłonionym w drodze konkursu. Nowymi kanałami dostępnymi na MUX-1 są: Telewizja TRWAM (kanał społeczno-religijny), STOPKLATKA TV (kanał filmowy), Fokus TV (kanał edukacyjno-poznawczy) oraz TVP ABC (kanał dla dzieci w wieku 4-12 lat). Zasięg MUX-1 na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej Urząd Komunikacji Elektronicznej („UKE”) szacował na 98,8% populacji Polski. MUX-2 zarezerwowany jest dla nadawców komercyjnych, w tym TV POLSAT. Regularna transmisja POLSATU w ramach cyfrowej telewizji naziemnej rozpoczęła się 30 września 2010 roku. Na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej zasięg MUX-2 dla szacowano na 98,8%. MUX-3 jest przeznaczony tylko dla nadawcy publicznego. Miał on największy zasięg, na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej szacowany był na 99,5%, co wynika z faktu, że jego sygnał emitowany jest z większej liczby obiektów, niż sygnał pozostałych multipleksów. MUX-4 jest zarezerwowany dla spółki INFO-TV-FM (należącej do Cyfrowego Polsatu), która uruchomiła na nim emisję telewizji na urządzenia mobilne.

Dnia 6 listopada 2013 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił dostępność nowych zasobów częstotliwości, które mają być wykorzystane do uruchomienia kolejnego multipleksu (MUX-8). Chęć wykorzystania nowych zasobów zgłosiło łącznie 18 podmiotów (z czego 2 po wyznaczonym terminie), w związku z czym rozpoczęty został proces przygotowywania trybu postępowania, w celu wyłonienia podmiotów, na rzecz których dokonane zostaną rezerwacje miejsc. W październiku 2014 Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji podjęła decyzję o podziale dostępnego miejsca na MUX-8. Zgodnie z uchwałą Telewizja Polska będzie mogła uruchomić na MUX-8 trzy kanały w standardowej rozdzielczości albo jeden kanał telewizyjny w systemie wysokiej rozdzielczości i jeden kanał telewizyjny w systemie rozdzielczości standardowej. Kolejne cztery kanały wyłonione zostaną w drodze konkursu. Podtrzymano wcześniejszą decyzję o tym, że nowy multipleks będzie bezpłatny.

Poza multipleksami ogólnopolskimi istnieje również możliwość nadawania programów poprzez multipleksy lokalne. W chwili obecnej działają trzy takie multipleksy. Pierwszy uruchomiony został 19 grudnia 2013 roku (L3). Nadaje on w okolicach Radomska program lokalnej telewizji NTL Radomsko oraz czterech stacji komercyjnych. Drugi (L2) uruchomiony został 20 grudnia 2013 roku. Nadaje on w okolicach Rybnika program lokalnej telewizji TVT oraz pięciu kanałów ogólnopolskich. Trzecie urządzenie (L1) zlokalizowane w Lubaniu działa od 12 września 2014 roku i nadaje lokalną TV Łużyce. W wyniku konkursu ogłoszonego 29 sierpnia 2014 przez UKE, na rezerwację pięciu częstotliwości kanałów przeznaczonych do

rozprowadzania sygnału drogą cyfrową na Dolnym Śląsku (L4,L5,L6,L7,L8) dnia 5 grudnia 2014 roku wyłoniono dwa podmioty mające prawo do rezerwacji dwóch z pięciu proponowanych częstotliwości (L4, L7).

2.7.2. Oferta

Kanały

Jesteśmy przekonani, że nasze portfolio kanałów jest skierowane do istotnych segmentów widzów a także, że utrzymamy pozycję lidera w segmencie programów sportowych oraz że umocnimy się w segmencie telewizji informacyjnej. Oferta Grupy Polsat jest skierowana do całej rodziny.

Portfolio kanałów Grupy Polsat

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
POLSAT	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/ satelita	FTA	99,8%
Polsat Sport	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	49,5%
Polsat Sport Extra	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	35,3%
Polsat Film	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	50,9%
Polsat Café	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	54,6%
Polsat Play	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	46,9%
Polsat2	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	63,7%
Polsat News	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	55,9%
Polsat News 2 ⁽²⁾	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	55,2%
Polsat Jim Jam	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	42,7%
Polsat Sport News	01-06-2011	sportowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	90,3%
CI Polsat	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	37,7%
Polsat Food ⁽³⁾	22-11-2012	lifestyle	satelita	non-FTA	20,9%
Polsat Viasat Explore ⁽⁴⁾	01-03-2013	lifestyle	satelita	non-FTA	25,0%
Polsat Viasat Nature ⁽⁴⁾	01-03-2013	przyrodniczy	satelita	non-FTA	23,6%
Polsat Viasat History ⁽⁴⁾	01-03-2013	historyczny	satelita	non-FTA	35,0%
TV4 ⁽⁵⁾	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,6%
TV6 ⁽⁵⁾	30-05-2011	rozrywkowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	90,4%
Polsat Romans ⁽⁶⁾	01-09-2013	kobięcy	kabel/satelita	non-FTA	37,8%
Disco Polo Music ⁽⁷⁾	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	39,3%
MUZO.TV ⁽⁸⁾	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	33,8%

(1) NAM, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2014 roku.

(2) Do lutego 2013 roku kanał nadawał pod nazwą TV Biznes, do 9 czerwca 2014 Polsat Biznes, obecnie kanał nosi nazwę Polsat News 2.

(3) Kanał w portfolio Grupy Polsat od listopada 2012 roku.

(4) Kanał w portfolio Grupy Polsat od marca 2013 roku.

(5) Kanał w portfolio Grupy Polsat od 30 sierpnia 2013 roku.

(6) Kanał w portfolio Grupy Polsat od września 2013 roku, dane dotyczące zasięgu technicznego odnoszą się do okresu nadawania stacji.

(7) Kanał w portfolio Grupy Polsat od maja 2014 roku, dane dotyczące zasięgu technicznego odnoszą się do okresu nadawania stacji.

(8) Kanał w portfolio Grupy Polsat od września 2014 roku, dane dotyczące zasięgu technicznego odnoszą się do okresu nadawania stacji.

POLSAT

POLSAT, nasz główny kanał, jest pierwszym kanałem w kategoriach udziałów w widowni w grupie komercyjnej, mieszczącej się w przedziale wiekowym 16-49 lat, który w całym 2014 roku wyniósł 13,3%. Stacja emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2). Poza dystrybucją sygnału naziemnego, POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Stacja oferuje bardzo szeroką gamę filmów fabularnych, seriali, tak polskich jak i zagranicznych, a także realizowane na podstawie umów licencyjnych, programy typu *talent show*. Na antenie istotne miejsce zajmuje również oferta sportowa.

Najsilniejsza oferta programowa emitowana jest wiosną, między marcem a majem, oraz jesienią, między wrześniem a listopadem, w prime time (między godzinami 17:00 a 23:00). Jest to okres najsilniejszej aktywności reklamowej w roku. Wtedy emisje mają premiery seriali, talent show i nowości filmowych (głównie produkcji takich wytwórni jak Sony Pictures Television International, 20th Century Fox, The Walt Disney Company czy Warner Bros International TV Distribution). Poza prime time stacja emituje seriale, paradokumenty, filmy oraz relacje z wydarzeń sportowych.

Kanały tematyczne Grupy

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2014	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat Sport	mężczyźni 16-59 lat	0,75%	Pierwszy kanał sportowy w ofercie Grupy. Oferuje relacje sportowe, jak również audycje tematyczne. Najważniejsze dla stacji dyscypliny to: (i) siatkówka (Mistrzostwa Świata, Liga Światowa, World Grand Prix, Plus Liga, Orlen Liga), (ii) lekkoatletyka (np. Diamond League), (iii) piłka nożna, eliminacje do Euro 2016, (iv) piłka ręczna, (v) boks (vi) zawody KSW i MMA.	Najpopularniejszy kanał sportowy w 2014 roku, tak w grupie komercyjnej, jak i w swojej grupie docelowej. Kanał dostępny jest w jakości SD i HD.
Polsat Sport Extra	mężczyźni 16-44 lat	0,17%	Prezentuje ciekawe wydarzenia sportowe, relacje z najważniejszych turniejów tenisowych (np. Wimbledon) czy Liga Mistrzów piłki ręcznej	Nadaje od 2009 roku, dostępny jest w jakości SD i HD.
Polsat Sport News	mężczyźni 16-44 lat	0,42%	Jest to kanał FTA nadawany w technologii DTT. Na ramówkę stacji składają się aktualności sportowe, a także relacje z wydarzeń sportowych oraz formaty publicystyczne.	W 2014 roku czwarty kanał sportowy w grupie mężczyzn 16-44. Nadaje od maja 2011, dane nt oglądalności dostępne od listopada 2012.
Polsat Film	16-49 lat użytkownicy telewizji kablowej i satelitarnej	0,80%	Szeroka oferta filmów. Światowe hity, filmy z czołówki box-office ale także produkcje kina niezależnego. Oferta oparta w znacznym stopniu na produkcjach wytwórni Sony Pictures Television International oraz 20th Century Fox TV.	Kanał dostępny jest w jakości SD i HD.
Polsat Café	kobiety 16-44 lat	0,51%	Oferta programów lifestylowych, o modzie, urodzie i stylu życia, kulinariach. W ofercie znajdują się produkcje własne, a także zagraniczne edycje różnych formatów.	
Polsat Play	mężczyźni 16-44 lat	0,82%	Programy poświęcone różnorodnym męskim hobby, np. wędkarstwo, motoryzacja, seriale dokumentalne, poradnikowe, lifestyle, prezentacje modnych gadżetów.	
Polsat2	wszyscy 16-49 lat	1,73%	Powtórki programów, które miały premierę na innych kanałach Grupy.	Dziesiąty w rankingu najczęściej wybieranych kanałów w Polsce w 2014 roku. Kanał jest dostępny również za pośrednictwem satelity, w innych krajach (np. USA).
Polsat News	wszyscy 16-49 lat	0,91%	24-godzinny kanał informacyjny, w znacznej części realizowany na żywo, poświęcony wydarzeniom w Polsce i na świecie.	Kanał dostępny jest w jakości SD, od lutego 2013 roku także w HD.

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2014	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat News 2	Top management	0,14%	Najświeższe informacje i komentarze do istotnych wydarzeń na rynku.	Kanał nabyty przez Grupę Polsat w lutym 2007 roku. Do 9 czerwca 2014 Polsat Biznes, obecnie kanał nosi nazwę Polsat News 2.
Polsat Jim Jam	dzieci w wieku 4-6 lat	2,79%	Oferta dziecięcych programów rozrywkowych.	Nadawany w oparciu o umowę joint venture między Grupą Polsat a ChelloZone.
CI Polsat	16-49 lat użytkownicy telewizji kablowej i satelitarnej	0,15%	Programy kryminalne, oparte na faktach. Dokumenty prezentujące pracę policji, detektywów, czy laboratoriów kryminalistycznych.	Wspólny projekt Grupy Polsat i A+E Networks UK. Kanał nadaje od końca listopada 2011 roku.
Polsat Food	Kobiety 16-49 lat	0,11%	Kanał kulinarny. Oparty w większości na programach z oferty Food Network.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Scripps Networks Interactive. Kanał nadaje od 22 listopada 2012.
Polsat Viasat Explore	Mężczyźni 16-49 lat	0,07%	Kanał dedykowany mężczyznom, oferuje programy prezentujące ekstremalne zawody, sporty, wyprawy do trudno dostępnych miejsc.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature	wszyscy 16-49 lat	0,02%	Oferuje programy przyrodnicze dla całej rodziny, tak dotyczące dzikich zwierząt jak i zwierząt domowych	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History	wszyscy 16-49 lat	0,13%	Oferuje różnorodne programy związane z historią różnych okresów.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
TV4	wszyscy 16-49 lat	2,88%	Oferta programowa stacji to filmy, seriale, inteligentna rozrywka.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013. Ósmy w rankingu najchętniej oglądanych stacji w 2014 roku.
TV6	wszyscy 16-49 lat	1,09%	Propozycje dla widza to seriale fabularne, również animowane, telenowele, reality show, teleturnieje.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013.
Polsat Romans	kobiety 16-49 lat	0,16%	Kanał przygotowany z myślą o kobietach, emituje filmy fabularne i seriale, zarówno polskie jak i zagraniczne.	Kanał nadaje od 1 września 2013.
Disco Polo Music	wszyscy 16-49 lat	0,23%	Kanał prezentuje muzykę disco polo, dance oraz muzykę biesiadną.	Rozpoczął nadawanie od 1 maja 2014.
MUZO.TV	Wszyscy 16-49 lat	0,03%	Kanał o tematyce rozrywkowej, poświęcony muzyce pop i rock.	Wystartował 26 września 2014.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2012-2014:

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2012	2013	2014
POLSAT	15,71	13,51	13,3
Polsat2	1,49	1,82	1,73
Polsat News	0,74	0,81	0,91
Polsat Sport	0,67	0,79	0,50
Polsat Film	0,42	0,53	0,72
Polsat Play	0,39	0,57	0,67
Polsat JimJam [JimJam]	0,38	0,33	0,20
Polsat Cafe	0,36	0,39	0,40
Polsat Sport Extra	0,17	0,21	0,12
CI Polsat ⁽¹⁾	0,12	0,11	0,09
Polsat Sport News ⁽²⁾	0,28	0,33	0,29
Polsat News 2 ⁽³⁾	0,02	0,06	0,07
Polsat Food	-	0,08	0,08
Polsat Viasat Explore ⁽⁴⁾	0,01	0,06	0,05
Polsat Viasat History ⁽⁴⁾	0,02	0,16	0,13
Polsat Viasat Nature ⁽⁴⁾	-	0,02	0,02
TV4 ⁽⁵⁾	2,74	2,92	2,88
TV6 ^{(5) (6)}	0,23	0,68	1,09
Polsat Romans ⁽⁷⁾	-	0,08	0,13
Disco Polo Music ⁽⁸⁾	-	-	0,23
Polsat Volleyball ⁽⁹⁾	-	-	2,43
MUZO.TV ⁽¹⁰⁾	-	-	0,03

Źródło: NAM, grupa docelowa: wszyscy 16-49, cała doba.

(1) Kanał w badaniu od stycznia 2012 roku.

(2) Kanał w badaniu telemetrycznym od listopada 2012 roku (dane za ten okres).

(3) Do lutego 2013 roku kanał nadawał pod nazwą TV Biznes, do 9 czerwca 2014 Polsat Biznes, obecnie kanał nosi nazwę Polsat News 2.

(4) Kanał w portfolio Grupy Polsat od marca 2013 roku.

(5) Kanał w portfolio Grupy Polsat od 30 sierpnia 2013 roku.

(6) Kanał w badaniu telemetrycznym od czerwca 2011 roku (dane za ten okres).

(7) Kanał w badaniu telemetrycznym od września 2013 roku (dane za ten okres).

(8) Kanał w badaniu telemetrycznym od 1 maja 2014 roku (dane za ten okres).

(9) Kanał nadawał w okresie 30 sierpnia do 21 września 2014, dane za ten okres.

(10) Kanał w badaniu telemetrycznym od 26 września 2014 roku (dane za ten okres).

Ramówka

Dobór programów oraz ich planowanie w konkretnych pasmach, opiera się na budowaniu widowni w grupie, która, ze względu na swoje cechy demograficzne, jest najbardziej atrakcyjna dla reklamodawców. W procesie planowania wnikliwej analizie poddawane są dane dotyczące udziałów w widowni, aby właściwie określić, które pozycje przyciągają widzów, aby przewidzieć trendy rynkowe i dzięki temu mieć pewność, że oferta programowa Grupy jest najlepszą odpowiedzią na oczekiwania widzów oraz reklamodawców.

Planowanie oferty programowej uwzględnia dwa, kluczowe ze względów komercyjnych (przychody reklamowe), okresy: wiosnę (marzec – maj) i jesień (wrzesień – listopad). Wtedy mają miejsce emisje premierowe. W miesiącach letnich i zimowych oferta stacji składa się w znacznej mierze z powtórek programów, których premierowe emisje miały miejsce w sezonie.

Przy budowie układu programów, kluczowe jest utrzymanie lojalności widza, tak by atrakcyjność kolejnych programów wpływała pozytywnie na dalsze oglądanie danego kanału. Jest to szczególnie istotne w pasmach między wczesnym popołudniem a prime time. Realizacji tego celu służy umieszczenie programów o stałej długości, w kolejne dni tygodnia (poniedziałek – piątek), tak aby widz mógł łatwiej zapamiętać schemat programowy stacji. Strategia ta ma miejsce między godziną 15 a 20. Od godziny 20 stacja oferuje silną ofertę w postaci filmów (m.in. poniedziałek, wtorek, sobota), *talent - show* (wtorek, środa, piątek, niedziela) czy popularnych seriali (czwartek).

Źródła pozyskiwania programów polskich

Dążymy do różnicowania źródeł pozyskiwania programów, co ma na celu zagwarantowanie efektywnego zarządzania kosztami produkcji. Dzięki temu możemy wybierać z szerokiego wachlarza ofert te, które są zarówno atrakcyjne, jak i efektywne kosztowo, aby zapewnić gwarantującą sukces konstrukcję ramówki. W przypadku produkcji własnych organizujemy przetargi umożliwiające wybranie producentów oferujących najwyższą jakość i atrakcyjną cenę. Produkcje polskie są najczęściej kierowane do wykonawców zewnętrznych, jednak część z nich powstaje z wykorzystaniem zasobów własnych Grupy. Produkcje polskie stanowią około 60% emitowanych treści programowych (dane dla kanałów: Polsat, Polsat HD, Polsat2, Polsat Play, Polsat Cafe, Polsat Film, Polsat News, Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Sport HD, Polsat Sport News, Polsat News 2, TV4, TV6, Polsat Romans, Disco Polo Music, MUZO.TV).

Programy zlecone, gdy jest to konieczne kierowane są do zewnętrznych producentów, co ma zapewnić dodatkowe wsparcie przy ich realizacji. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów stałych (tak osobowych jak i sprzętowych) działania Grupy. Lista zewnętrznych producentów, z usług których korzystamy, obejmuje około 30 podmiotów, tak polskich jak i zagranicznych. Są wśród nich ATM Grupa S.A., Akson Studio Sp. z o.o., Tako Media Sp. z o.o., Constantin Entertainment Polska Sp. z o.o., Rochstar Sp. z o.o., Endemol Polska Sp. z o.o., Baltmedia Sp. z o.o. oraz Jake Vision Sp. z o.o. Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play i Polsat Cafe, korzystamy z mniejszych, lokalnych firm producenckich. Polsat News jest produkowany głównie na bazie aktywów i zasobów własnych Grupy Polsat. Kanały sportowe opierają się przede wszystkim na realizacji transmisji z wydarzeń sportowych, do których zakupiliśmy prawa, a ich realizacja opiera się na zasobach własnych Grupy.

W przypadku większości produkcji opieramy się na wystandaryzowanych kontraktach producenckich. Kiedy produkcja programów jest zlecona producentom zewnętrznym, kontrakty zawierają z zasady przeniesienie praw własności do dzieła na TV Polsat. Na koszty producenckie składają się, poza samymi kosztami związanymi z wyprodukowaniem programu, koszty transferu praw autorskich i własności intelektualnej programu (lub, alternatywnie, koszty opłat licencyjnych) oraz koszty udzielonych zezwoleń i autoryzacji. Wszystkie umowy producenckie mają określone ramy czasowe, standardowo obejmujące czas produkcji danego programu, z możliwością rozszerzenia na kolejne edycje programu.

Programy produkowane środkami własnymi TV Polsat obejmują programy sportowe, informacyjne, reporterskie i specjalne eventy.

Źródła pozyskiwania programów zagranicznych

Zagraniczne licencje programowe, które kupujemy, w dużej części dotyczą zakupu praw do emisji filmów, seriali oraz wydarzeń sportowych.

Naszymi kluczowymi partnerami przy kupowaniu filmów i seriali są największe amerykańskie studia filmowe. Znajdują się wśród nich Sony Pictures TV International, 20th Century Fox TV, The Walt Disney Company, Warner Bros International TV Distribution, CBS Studios. Naszym kontrahentem oferującym zagraniczne produkcje jest także Monolith Films. Zazwyczaj są to kontrakty dwu lub trzyletnie, a ich wartość wyrażona jest w dolarach amerykańskich lub euro. Zazwyczaj kupujemy prawa do emisji programów w oparciu o jeden z dwóch schematów: (i) volume contracts czyli zakup określonej ilości filmów bądź seriali, (ii) spot contracts - ten rodzaj kontraktów dotyczy zakupu praw do konkretnych filmów lub seriali.

Zakup praw do transmisji sportowych

Istotne licencje sportowe kupowane przez Grupę dotyczą praw do rozgrywek siatkarskich FIVB (Liga Światowa do 2014, World Grand Prix, Puchar Świata) oraz Infront/CEV (mistrzostwa Europy w piłce siatkowej) i PZPS (Liga Światowa od 2015 roku, Memorial Wagnera, mecze reprezentacji Polski w kraju). Długość tych kontraktów jest zazwyczaj związana z długością cyklu danego wydarzenia i są zawierane na trzy do pięciu lat. Najczęściej są to kontrakty denominowane w euro. Po uzyskaniu praw do relacjonowania danego wydarzenia sportowego, oferujemy widzom program komentowany przez polskich dziennikarzy, w ramach oprawy pojawia się również studio dedykowane danym relacjom. W roku 2012 kupiliśmy prawa transmisji w kanałach płatnych, kodowanych meczów reprezentacji Polski związanych z eliminacjami do mistrzostw świata na piłce nożnej w Brazylii w 2014 roku oraz meczów towarzyskich reprezentacji. W roku 2013 kupiliśmy, na wyłączność na wszystkie pola eksploatacji, prawa do transmisji meczów z eliminacji do mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2016 roku jak i prawa do transmisji rozgrywek finałowych mistrzostw Europy w 2016 roku. Nabyliśmy również prawa do transmisji eliminacji mistrzostw świata w piłce nożnej w 2018 roku w Rosji. Od roku 2010 posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Orlen Ligi. W roku 2014 przedłużyliśmy ten kontrakt na kolejnych pięć sezonów 2015-2020.

Sprzedaż reklam i sponsoring

Rodzaje reklamy

W przypadku reklamy telewizyjnej funkcjonują dwa podstawowe rodzaje komunikacji: (a) spoty reklamowe sprzedawane w blokach reklamowych oraz (b) sponsoring programów reklamowych w formie prezentowanych plansz sponsorskich umieszczanych przy zwiastunach programu, przed i po sponsorowanym programie oraz, w przerwach reklamowych sponsorowanych programów.

Spoty reklamowe

Nadawcy oferują sprzedaż spotów w dwóch formach: (i) sprzedaż punktów GRP oraz (ii) sprzedaż według cennika na dany miesiąc.

Sprzedaż punktów GRP polega na dostarczeniu reklamodawcy określonej widowni w oparciu o wyniki oglądalności. Wycena świadczenia opiera się na ustalonym koszcie jednego punktu ratingowego.

Sprzedaż według cennika opiera się na cenniku ustalonym przez nadawcę dla poszczególnych bloków reklamowych. Reklamodawca wybiera określone bloki reklamowe i płaci za nie zgodnie z cennikiem.

Warunki współpracy z domami mediowymi i klientami kupującymi bezpośrednio obejmują negocjacje cen za punkt GRP (dla poszczególnych miesięcy) i przysługujące rabaty do cen cennikowych, a także deklaracje co do poziomu minimalnych wydatków. Ceny i rabaty są uzależnione od deklaracji poziomu wydatków w skali roku.

Sponsoring

Projekty sponsorskie są sprzedawane przez cały rok i opierają się na poszczególnych projektach tworzonych wspólnie z klientem. Ceny i rabaty są negocjowane indywidualnie z każdym klientem i każdą kampanią sponsoringową.

Wycena reklam

Wycena reklam polega na maksymalizowaniu przychodów w oparciu o dostępny, na podstawie zapisów prawnych, czas reklamowy oraz szacunkach atrakcyjności poszczególnych pozycji programowych, przy których lokowane są poszczególne bloki reklamowe. Szacunki wielkości widowni bloków reklamowych są przygotowywane dla każdego miesiąca kalendarzowego i opierają się na wielkości całości widowni telewizyjnej, udziału stacji w oglądalności oraz sezonowości (najwyższe ceny reklam mają miejsce w październiku i listopadzie, przed okresem świątecznym, najniższe w styczniu i lutym oraz od lipca do sierpnia).

Aby zapewnić elastyczną ofertę klientom, oferujemy wycenę reklam (i) według cennika oraz (ii) według kosztu punktu GRP.

Cenniki reklam są publikowane każdego miesiąca przez zespół biura reklamy Polsat Media Biuro Reklamy Reklamodawcy wybierają bloki reklamowe kierując się oceną, które programy najlepiej korespondują z grupą docelową, do której chcą trafić ze swoim przekazem reklamowym (profil kanału jako całości może dość znacząco różnić się od profilu poszczególnych programów tam emitowanych).

Ceny GRP są ustalane przez zespół biura reklamy Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji lub grup kanałów. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie punktów ratingowych są rezerwowane w wybranych blokach reklamowych na bazie zasobów, jakie zostają po zarezerwowaniu reklam kupionych wg cen cennikowych. Zdaniem zarządzających polityką handlową biura, taki system sprzedaży jest najbardziej optymalny jeśli chodzi o maksymalizację przychodów. W roku 2014 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 37% sprzedaży w głównym kanale Grupy, stacji POLSAT.

Wycena sponsoringu

Wycena sponsoringu poszczególnych programów ma na celu maksymalizowanie przychodów, jakie Grupa jest w stanie osiągnąć uwzględniając ofertę programową oraz regulacje prawne definiujące limity sponsoringu. Wyceny opierają się na relacji między zawartością poszczególnych programów a grupą docelową klientów, jakością programów, rozpoznawalnością marek oraz atrakcyjnością pasm programowych, w których umieszczony jest dany program. Aby zapewnić klientom elastyczne podejście, każdy kontrakt sponsorski jest negocjowany oddzielnie z uwzględnieniem wszystkich wymienionych powyżej kryteriów.

Przychody ze sponsoringu zależą od jakości oferty programowej oraz atrakcyjności marketingowej produktów i ich grup docelowych. Tak więc przychody sponsoringowe nie są tak wprost zależne od sytuacji ekonomicznej jak ma to miejsce w przypadku przychodów reklamowych.

2.7.3. Sprzedaż

W naszym Segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, kluczowe źródło przychodów (około 80% w 2014 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do Grupy Telewizji Polsat biuro reklamy Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży) na bazie umowy o współpracy podpisanej 27 grudnia 2003 roku. Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialny za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych. Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się obsługą reklamową kanałów należących do Grupy.

W 2014 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w dwudziestu kanałach Grupy Polsat jak również dwudziestu pięciu stacjach należących do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media Biuro Reklamy są międzynarodowe domy mediowe, które funkcjonują jako pośrednicy negocjujący warunki, a następnie realizują kampanie dla swoich klientów. Sprzedaż czasu reklamowego odbywa się zarówno na mocy całorocznych kontraktów z domami mediowymi jak i na bazie bezpośrednich zleceń od klientów. W roku 2014 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało 65% przychodów reklamowych i sponsoringowych, podczas gdy żaden z indywidualnych klientów Polsat Media Biuro Reklamy nie przyniósł więcej niż 1% przychodów reklamowych i sponsoringowych. Tak jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy ma dość stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

Według raportu branżowego magazynu Media&Marketing Polska, w 2014 roku Polsat Media Biuro Reklamy było kolejny raz najwyższym ocenianym biurem reklamy oferującym stacje o zasięgu ogólnopolskim. Podobne noty biuro reklamy zyskało w roku ubiegłym jak również w latach 2009 i 2010. Biuro reklamy Polsatu doceniane jest za standardy obsługi oraz relacje biznesowe z partnerami, które oceniano na bardzo wysokim poziomie. Warto zaznaczyć, że Polsat Media Biuro Reklamy już trzeci rok z rzędu jest liderem jakości współpracy wśród telewizyjnych biur reklamy.

Drugim, po przychodach reklamowych i sponsoringowych, źródłem przychodów w naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, jest sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2014 to źródło przychodów stanowiło 18% przychodów tego segmentu. Umowy na dystrybucję kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych nie są z zasady umowami na wyłączność. Standardowe umowy na dystrybucję polegają na ustaleniu miesięcznej stawki za dostarczanie klientom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od ilości klientów, do których trafiają nasze programy.

Dystrybucja treści za pośrednictwem Internetu

Jednym ze źródeł przychodów Grupy Telewizji Polsat jest również dystrybucja naszych programów w Internecie. Partnerem Grupy Polsat w tym obszarze jest Redefine Sp. z o.o., spółka należąca do grupy medialnej Cyfrowy Polsat. Redefine Sp. z o.o. to operator telewizji internetowej IPLA, będącej liderem rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach (komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier) jak i pod względem oferowanego kontentu. Udostępnianie programów w sieci oparta jest na trzech modelach rozliczeń. Pierwszy to pewna kwota miesięczna za prawo do udostępniania danego programu, drugi - rozliczenia na bazie procentowego udziału oglądalności danego programu wśród innych, a trzeci polega na procentowym udziale w przychodach reklamowych generowanych przez reklamy umieszczone przy materiale.

W przypadku przychodów serwisu IPLA, ok. 75% całkowitych przychodów generowanych jest przez sprzedaż reklam, a ok. 25% pochodzi z transakcji zakupu treści przez użytkowników.

Zespół sprzedaży

Polsat Media Biuro Reklamy odpowiada za sprzedaż reklam, sprzedaż pakietów sponsorskich, planowanie kampanii, analizę po-sprzedażową, badania rynkowe i analizy, rozwój nowych produktów oraz, co bardzo ważne, podnoszenie jakości relacji z obecnymi i potencjalnymi reklamodawcami. Dodatkowo, aby zagwarantować odpowiedni poziom wsparcia w planowaniu kampanii reklamowych w stacjach Grupy, zespół Polsat Media Biuro Reklamy współpracuje ściśle z klientami i domami mediowymi w projektowaniu działań niestandardowych, jak kampanie sponsorskie i inne pochodne działania cross-promocyjne. Wspólnie z działem planowania programowego, zespół Polsat Media Biuro Reklamy otrzymuje codziennie informację o dziennych wynikach oglądalności kanałów, według panelu telemetrycznego NAM. Dane te są wnikliwie analizowane w porównaniu z wynikami stacji konkurencyjnych, aby w ten sposób zapewnić najbardziej odpowiednie

rozmieszczenie przerw reklamowych pod kątem zapewnienia reklamodawcom najbardziej efektywnego kosztowo dotarcia do ich grup docelowych. Biuro reklamy jest odpowiedzialne także za rozmieszczenie spotów reklamowych, zgodnie z oczekiwaniami klientów co do kontekstu programowego i pory emisji poszczególnych kampanii.

W roku 2009 Polsat Media Biuro Reklamy wdrożył nowy system informatyczny dedykowany sprzedaży reklam, PROVYS Sales. Wdrożone rozwiązania informatyczne są w pełni kompatybilne z PROVYS Office, zintegrowanym systemem klasy ERP, wykorzystywanym przez Grupę do zarządzania m.in. emisją programów. PROVYS Sales pozwala na równoczesne sprzedawanie reklam w 45 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2014 roku, automatyczną emisję reklam, jak i na analizę po-sprzedazową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM). Warto wspomnieć, że w styczniu 2015 liczba kanałów obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy wzrosła do 48 stacji.

Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się także różnorodnymi analizami rynkowymi bazując na zewnętrznych niezależnych raportach branżowych takich firm jak Starlink czy ZenithOptimedia. W analizach Polsat Media Biuro Reklamy korzysta także z badania konsumenckiego TGI realizowanego przez polski oddział sieci badawczej Millward Brown, badania Megapanel PBI/Gemius – dostarczającego informacji o zachowaniu polskich internautów oraz innych dedykowanych narzędzi od Grupy Gemius (gemiusPrism, gemiusTraffic, gemiusStream, AdOcean).

Polsat Media Biuro Reklamy należy do organizacji EGTA (międzynarodowe stowarzyszenie telewizyjnych i radiowych biur sprzedaży reklam), co daje nam unikalną możliwość współpracy z biurami reklamy z całej Europy.

2.7.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

Kanały telewizyjne nadajemy poprzez telewizję naziemną, sieci kablowe oraz poprzez cyfrowe platformy satelitarne. Naziemne nadawanie analogowe zakończyło się 23 lipca 2013 roku.

Transmisja naziemna

POLSAT, nasz główny kanał oraz kanały Polsat Sport News, TV4 i TV6 są nadawane w ogólnopolskiej sieci cyfrowych nadajników naziemnych w ramach MUX-2 obsługiwanej przez Emitel (podmiot niezależny). Z Emitelem mamy umowy na transmisję, dosył, multipleksowanie i monitorowanie tych czterech kanałów w sieci cyfrowej. Pozostałe kanały Telewizji Polsat nadawane są wyłącznie za pośrednictwem sieci telewizji kablowych i telewizji satelitarnej.

Przekaz satelitarne

Mamy kilka umów na korzystanie z transponderów satelitarnych z Eutelsat S.A. Są to umowy kontrybucyjne: (i) dwie 5-letnie umowy zawarte w 2012 roku, umożliwiające nam korzystanie z dwóch pasm na satelicie Eutelsat 12 West A (AB 1), (ii) 5-letnia umowa zawarta w 2012 roku na korzystanie z pasma na satelicie Eutelsat 33A i jedna siedmioletnia umowa dystrybucyjna z roku 2010, dająca nam prawo do korzystania z całego transpondera na satelicie Eutelsat HB 13C do końca 2017 roku, z możliwością przedłużenia umowy o kolejne siedem lat. Ponadto, za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu, Telewizja Polsat ma dostęp do czterech innych transponderów Eutelsat.

Technologia i infrastruktura

Na podstawową infrastrukturę techniczną składają się: (i) cztery cyfrowe studia telewizyjne - studio HD używane przez kanał Polsat News i główny program informacyjny "Wydarzenia", studio HD dla programów sportowych, studio Polsat Biznes i studio wirtualne HD przeznaczone do produkcji krótkich form telewizyjnych (wszystkie wyposażone są w nowoczesny, nowy lub niedawno zmodernizowany sprzęt w pełni zgodny ze standardem HD); (ii) pięć cyfrowych wozów transmisyjnych, w tym cztery nowoczesne HD i mały wóz SD do szybkiej produkcji krótkich programów; (iii) dwukamerowy wóz Slow Motion HD do zwolnień; (iv) 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych z dowolnej lokalizacji, z których pięć jest HD, a reszta działa w SD; (v) system multipleksu zapewniający efektywną transmisję dla jedenastu naszych kanałów; (vi) wielokanałowy automatyczny system emisji; (vii) cyfrowe systemy routingu sygnałów telewizyjnych ośrodka; (viii) sieci IT przeznaczone do obsługi zadań technologicznych; (ix) systemy montażowe pracujące w sieci technologicznej IT; (x) ponad 80 kamer HD i SD; (xi) cyfrowe archiwum programowe z nowoczesnym systemem MAM; (xii) systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku i z biurami regionalnymi; oraz (xiii) śmigłowiec EC-135 wykorzystywany na potrzeby stacji Polsat News i POLSAT (dwusilnikowy śmigłowiec wielozadaniowy dopuszczony do lotów IFR (instrument flight rules) – lot tylko na przyrządach, przy zerowej widoczności, wyposażony w specjalistyczny sprzęt audio-wizyjny, posiada również możliwość przesyłu sygnału w jakości HD do 100 km i sygnału SD do 200 km).

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

Rezerwacje częstotliwości

Polkomtel otrzymał koncesję na świadczenie usług telefonii komórkowej na terenie Polski z przydziałem częstotliwości w paśmie 900 MHz (wydana w 1996 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 1800 MHz (wydana w 1999 roku), oraz koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2100 MHz (przyznana w 2000 roku). Obecnie przepisy nie wymagają posiadania koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych a uprawnienie do korzystania z częstotliwości wynika z przyznanych decyzji rezerwacyjnych i może być przedłużone na dalsze okresy przez Prezesa UKE w wyniku wniosku o przedłużenie rezerwacji częstotliwości (który zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym należy złożyć w okresie od 12 do 6 miesięcy przed datą wygaśnięcia rezerwacji). Obecnie, Polkomtel, na podstawie wydanych przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnych, jest uprawniony do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz do dnia 24 lutego 2026 roku, w paśmie 1800 MHz do dnia 14 września 2029 roku, w paśmie 2100 MHz do dnia 1 stycznia 2023 roku. Wszystkie rezerwacje częstotliwości są „neutralne technologicznie” i mogą być także wykorzystywane do świadczenia usług w każdej z obecnie używanych technologii (m.in. GSM, UMTS, LTE). Nordisk Polska, spółka zależna Polkomtela, posiada rezerwację częstotliwości na usługi w technologii CDMA. Została ona wydana w 2006 roku i uprawnia do wykorzystywania częstotliwości do dnia 31 grudnia 2020 roku. Dodatkowo, Polkomtel posiada szereg pozwoleń radiowych dla urządzeń stanowiących elementy sieci radiowej Polkomtela.

Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej dysponujemy aktualnie 34 koncesjami nadawczymi, w tym 6 koncesjami uniwersalnymi i 28 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 1 koncesja dotyczy wyłącznie nadawania naziemnego DTT (kanał POLSAT), 5 koncesji dotyczy nadawania naziemnego DTT i transmisji satelitarnej (dla kanałów Polsat Sport News, TV4 i TV6), 23 koncesje nadawcze dotyczą wyłącznie transmisji satelitarnej, a 5 to koncesje lokalne (TV Odra). Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

Lista uwzględnia koncesje włączone do zasobów Grupy w związku z połączeniem Telewizji Polsat z Polskimi Mediami. Należy zaznaczyć, że od 2013 roku TV Polsat dysponuje koncesjami na rozpowszechnianie posiadanych już programów telewizyjnych o zasięgu ogólnopolskim (POLSAT, Polsat2, Polsat Sport, Polsat Café, Polsat Sport Extra, Polsat Play, Polsat HD, Polsat Sport HD, Polsat News, Polsat Film, Polsat New 2, TV4 oraz TV6) na okres kolejnych 10 lat przypadający po wygaśnięciu koncesji aktualnie obowiązujących.

W poniższej tabeli przedstawiono koncesje, jakie obecnie posiada Grupa:

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
POLSAT	TV Polsat	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 marca 2024
Polsat Sport News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne / Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	29 sierpnia 2020
Polsat2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Café	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	28 lipca 2024
Polsat Sport Extra	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	26 października 2025
Polsat Play	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 listopada 2025
Polsat HD	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat Sport HD	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat Film	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	4 czerwca 2029
Polsat New 2 ⁽¹⁾	Media-Biznes	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	5 października 2024
TV4	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne /Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 lutego 2029
TV6	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne /Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	22 lipca 2030
Polsat Romans	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
Polsat Sport Weekend ⁽²⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
TV ODRA – Jelenia Góra ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie lokalne	KRRiT	13 kwietnia 2015
TV ODRA – Zielona Góra ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie lokalne	KRRiT	13 kwietnia 2015
TV ODRA - Wrocław ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie lokalne	KRRiT	13 kwietnia 2015
TV ODRA - Lubin ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie lokalne	KRRiT	13 kwietnia 2015
TV ODRA - Gorzów Wielkopolski ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie lokalne	KRRiT	13 kwietnia 2015
Disco Polo Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Muzo.tv	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Film 2 ⁽⁴⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024

(1) Do czerwca 2014 roku kanał nadawał pod nazwą Polsat Biznes.

(2) Koncesja uzyskana w październiku 2013 roku, kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

(3) Są to kanały regionalne, które obecnie nie nadają. W perspektywie czasu istnieje możliwość stworzenia dla nich MUX-ów lokalnych.

(4) Koncesja uzyskana w kwietniu 2014 roku, kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

Dodatkowo, Polsat JimJam Ltd., podmiot przez nas współkontrolowany będący spółką joint venture powołaną przez Telewizję Polsat oraz JimJam CEE Limited, w której posiadamy 50% udziałów, posiada koncesję na nadawanie satelitarne programu Polsat JimJam udzieloną przez Ofcom na czas nieokreślony.

Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy

Oprócz regulacji dotyczących czasu nadawania oraz treści programowych przekazywanych przez nadawców telewizyjnych w Polsce, Ustawa o radiofonii i telewizji nakłada pewne ograniczenia odnośnie emisji reklam. Wszystkie tego typu ograniczenia są zazwyczaj szczegółowo opisane w koncesjach nadawczych przyznawanych przez KRRiT. Każda z naszych koncesji nadawczych podlega ograniczeniom określającym:

- minimalny dzienny czas nadawania programów TV;
- minimalny udział procentowy poszczególnych rodzajów programów w miesięcznym i dziennym czasie nadawania;
- minimalne wymagania dotyczące emisji treści programowych stworzonych pierwotnie w języku polskim i treści programowych pochodzenia europejskiego, oraz obowiązek zapewnienia, że co najmniej 10% treści programowych jest pozyskiwane od niezależnych producentów;
- maksymalny udział procentowy, w dziennym i tygodniowym czasie nadawania, programów rozrywkowych oraz innych programów stworzonych wyłącznie przez nadawcę lub zamówionych od niezależnych producentów; oraz
- obowiązek zapewnienia, aby nieletni widzowie nie mieli dostępu do programów zawierających akty przemocy, obowiązek szyfrowania programów nadawanych o określonym czasie oraz zapewnienia, aby zwiastuny programów zawierających treści erotyczne nie były transmitowane w określonych godzinach.

Ponadto nowelizacja Ustawy nakłada na nas następujące restrykcyjne wymagania odnośnie emisji reklam:

- reklama telewizyjna i telesprzedaż muszą być łatwo rozpoznawalne i odróżniać się od materiału redakcyjnego;
- czas nadawania spotów reklamowych i telesprzedażowych nie powinien przekraczać 12 minut w godzinie zegarowej, jednakże limit ten nie ma zastosowania do ogłoszeń nadawcy w związku z jego własnymi audycjami lub produktami towarzyszącymi wywodzącymi się bezpośrednio z tych audycji (takie ogłoszenia nie mogą trwać dłużej niż 2 minuty w godzinie zegarowej), jak również do ogłoszeń wymaganych przepisami prawa (w szczególności, do ogłoszeń sponsorowanych);
- spoty reklamowe i telesprzedażowe należy emitować pomiędzy programami, jednakże emisja filmów wyprodukowanych dla telewizji (z wyłączeniem serii, seriali i filmów dokumentalnych) oraz utworów kinematograficznych może być przerywana reklamą telewizyjną lub telesprzedażą tylko jeden raz w ciągu każdego pełnych 45 minut programu i pod warunkiem, że pomiędzy kolejnymi przerwami w nadawanym programie telewizyjnym upłynęło co najmniej 20 minut; w odniesieniu do transmisji wydarzeń sportowych, w których z natury występują przerwy, spoty reklamowe i telesprzedażowe mogą być emitowane tylko w trakcie takich naturalnych przerw; natomiast wiadomości i programy publicystyczne, programy o treściach religijnych, komentarze i filmy dokumentalne oraz programy przeznaczone dla dzieci trwające krócej niż 30 minut nie mogą być przerywane spotami reklamowymi;


- bloki telesprzedaży muszą być wyraźnie oznaczone w sposób wizualny i dźwiękowy i nadawane w sposób nieprzerwany przez co najmniej 15 minut; oraz
- ograniczenia dotyczące emisji reklam konkretnych produktów, w tym:
 - napojów alkoholowych, których reklamowanie jest ogólnie zabronione, z wyjątkiem piwa, które może być reklamowane w godzinach od 20:00 do 6:00;
 - wyrobów tytoniowych i hazardu, których reklama jest surowo zabroniona w każdym czasie;
 - zakaz emisji reklam produktów leczniczych za wyjątkiem leków dostępnych bez recepty (tzw. OTC), których reklama musi spełniać pewne ściśle określone wymagania (w szczególności nie może wprowadzać odbiorców w błąd i musi ich informować o rozsądnym korzystaniu z produktu leczniczego);
 - zakaz emisji reklam świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej udzielanych wyłącznie na podstawie skierowania lekarza;
 - całkowity zakaz emisji reklam substancji psychotropowych i/lub środków odurzających, jak również środków spożywczych i innych produktów, w zakresie uregulowanym ustawą z dnia 29 lipca 2005 roku o przeciwdziałaniu narkomanii (Dz. U. Nr 179, poz. 1485, z późniejszymi zmianami) („Ustawa o przeciwdziałaniu narkomanii”).

Ponadto nowelizacja ustawy nakłada na nadawców obowiązek zapewnienia dostępności ich usług medialnych dla osób z niepełnosprawnością wzroku lub słuchu, w szczególności poprzez wprowadzanie odpowiednich udogodnień (np. audiodeskrypcja, napisy dla niesłyszących, lub tłumaczenie w języku migowym), tak aby co najmniej 5% kwartalnego czasu nadawania programu (z wyłączeniem reklam i telesprzedaży) zawierało takie udogodnienia.

W dniu 29 października 2014 roku działający na rynku polskim nadawcy telewizyjni: ITI Neovision S.A., Telewizja Polsat Sp. z o.o., Telewizja Polska S.A., Telewizja Puls Sp. z o.o., TVN S.A., VIMN Poland Sp. z o.o. oraz The Walt Disney Company Limited, zawarli porozumienie mające na celu ochronę dzieci przed szkodliwymi treściami, w związku z przeciwdziałaniem promocji niezdrowego sposobu żywienia. Nadawcy we współpracy z Krajową Radą Radiofonii i Telewizji opracowali zasady kwalifikacji filmów reklamowych i wskazań sponsorskich emitowanych przy audycjach dla dzieci. Opracowane zasady przyjęły postać samoregulacji. Postanowienia obowiązują od 1 stycznia 2015 roku.

Znaki towarowe

Korzystamy z szeregu znaków towarowych, do których posiadamy autorskie prawa majątkowe i które zostały zarejestrowane lub po złożeniu wniosków oczekują na rejestrację, przez właściwe organy administracji w celu zabezpieczenia naszych praw do tych znaków. Najważniejszymi znakami towarowymi w naszej działalności biznesowej są znaki słowno-graficzne „Cyfrowy Polsat”, „POLSAT”, „Plus”, „IPLA”, „TV4” oraz „TV6”.

Grupa Polkomtel posiadała na dzień 31 grudnia 2014 roku prawa ochronne do 676 znaków towarowych udzielone przez Urząd Patentowy (w tym do znaku towarowego „Plus”), prawo z rejestracji wspólnotowego znaku towarowego () udzielone przez Urząd do spraw Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (OHIM), prawo z rejestracji wzoru przemysłowego udzielone przez Urząd Patentowy, prawa ze zgłoszeń znaków towarowych w Urzędzie Patentowym oraz majątkowe prawa autorskie w stosunku do poszczególnych znaków towarowych i wzoru przemysłowego.

W ramach segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej posiadamy prawa ochronne dla 39 znaków towarowych (w tym dla znaku słowno-graficznego „POLSAT”).

Ponadto, Grupa Cyfrowy Polsat posiadała na dzień 31 grudnia 2014 roku prawa ochronne do 71 innych znaków towarowych udzielone przez Urząd Patentowy oraz prawa z rejestracji 16 znaków wspólnotowych udzielone przez OHIM (w tym do znaku „Cyfrowy Polsat”). Przysługują nam też prawa z rejestracji 31 wspólnotowych wzorów przemysłowych. Zgłosiliśmy wnioski o rejestrację kolejnych 46 znaków towarowych krajowych i 19 wspólnotowych (w tym znaki zgłaszane wspólnie przez wybrane spółki z Grupy Cyfrowy Polsat), a także dokonaliśmy zgłoszenia 1 patentu europejskiego.

Prace badawczo-rozwojowe

W ramach naszych działań badawczo-rozwojowych podejmujemy intensywne wysiłki mające na celu opracowanie tak systemów informatycznych jak i systemów dedykowanych produkowanym we własnej fabryce dekodek, a także prowadzimy prace rozwojowe w zakresie budowy tych dekodek.

We wrześniu 2014 roku Polkomtel, operator sieci Plus i lider technologii LTE, wraz z firmą Huawei dokonały pierwszego w Polsce udanego testu prowadzenia rozmów głosowych za pomocą technologii LTE (Voice over LTE - VoLTE). Testy z udziałem grupy wybranych użytkowników (ang. Friendly User Tests – FUT) zostały przeprowadzone na elementach sieci komercyjnej. Podczas testów udało się zrealizować założone cele i dostarczyć użytkownikom usługi rozmów głosowych oraz SMS w technologii VoLTE poprzez sieć LTE. Rozmowy były prowadzone w jakości HD Voice.

W grudniu 2014 roku Plus wprowadził również, dla swoich klientów technologię HD Voice. Dzięki HD Voice klienci Plusa otrzymują jeszcze lepszą jakość połączeń i większy komfort prowadzonych rozmów. HD Voice to doskonała jakość dźwięku prowadzonych rozmów telefonicznych. Dźwięk jest krystalicznie czysty i wyraźny, głos słyszany w słuchawce jest bardziej naturalny i wyostrzony, dzięki czemu użytkownicy telefonów z HD Voice mają wrażenie, jakby stali obok siebie i prowadzili bezpośrednią rozmowę.

Dnia 30 sierpnia 2014 roku na Stadionie Narodowym w Warszawie po raz pierwszy w Polsce zaprezentowano rewolucyjny przesył wideo poprzez sieci bezprzewodowe w technologii LTE Broadcast (eMBMS). Przygotowany przez Polkomtel, Ericssona i Samsunga testowy pokaz LTE Broadcast to jak dotąd największa w Europie prezentacja transmisji rozszerzonej w technologii LTE. Miał on miejsce w trakcie ceremonii otwarcia FIVB Mistrzostw świata w piłce siatkowej mężczyzn Polska 2014 oraz pierwszego meczu mistrzostw. Po raz pierwszy system LTE Broadcast był dostępny na wszystkich trybunach na całym stadionie, a żaden z dotychczasowych pokazów nie miał tak dużej liczby odbiorców. Transmisja w tej technologii jest realizowana do wszystkich odbiorców jednocześnie, a jej jakość jest niezależna od liczby oglądających i jest pod tym względem podobna do transmisji telewizyjnej. Użytkownicy korzystają z niej podobnie jak z telewizji.

Dnia 30 sierpnia 2014 roku użytkownicy największej polskiej telewizji internetowej IPLA mogli obejrzeć mecz otwarcia FIVB Mistrzostw świata w piłce siatkowej mężczyzn Polska 2014 z wykorzystaniem unikalnego rozwiązania – usługi wielokamerowej. Po raz pierwszy wykorzystane w Polsce, polega na równoczesnym dostarczaniu sygnału z wielu kamer dla tego samego wydarzenia. W efekcie widz ma możliwość obserwować mecz z różnych części boiska. Wystarczy podczas oglądania spotkania kliknąć w ikonę kamery, a następnie na rzucie boiska wybrać 1 z 3 dodatkowych kamer, dzięki czemu zostaniemy przeniesieni w interesującą nas część boiska.

Systemy IT

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym korzystamy z systemów IT pozwalających skutecznie i wydajnie zarządzać naszą bazą klientów. Systemy te obejmują, między innymi, system zarządzania relacjami z klientami, system obsługi sprzedaży, Internetowe Centrum Obsługi Klienta oraz system obsługi transakcji. W ramach systemów dedykowanych do dekoderów korzystamy ponadto z aplikacji i oprogramowania pozwalającego oferować jak najefektywniejsze produkty. Powyższe systemy zrealizowane zostały samodzielnie. Będąc ich właścicielem i posiadając związane z nimi prawa własności intelektualnej, możemy skutecznie i szybko reagować na wszelkie potrzeby naszych klientów. Ponadto w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym używamy systemów na licencji firm zewnętrznych, takich jak system warunkowego dostępu zabezpieczający dostęp do kanałów oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH.

Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności w obszarze telekomunikacji. W zakresie zarządzania siecią, zarządzamy wszystkimi elementami infrastruktury sieciowej pod kątem ich dostępności, osiągnięć i bezpieczeństwa w celu kontrolowania ruchu i planowania pojemności sieci zgodnie z oczekiwanymi potrzebami. W zakresie aktywacji klientów i bilingu, korzystamy z systemów, które pozwalają na elastyczny biling dla różnych taryf kontraktowych i prepaid. Systemy obsługi klienta pozwalają na adresowanie potrzeb klientów poprzez różne kanały komunikacji (takie jak telefoniczne biuro obsługi klienta, poczta elektroniczna, IVR, SMS, punkty sprzedaży i Internet). Dodatkowo wykorzystujemy szereg aplikacji, które wspierają segmentację klientów, definiowanie produktów oraz wybór kanałów sprzedaży i metodologii komunikacji.

Ponadto, nasza spółka zależna, Polkomtel, korzysta z systemów zarządzania, które obejmują między innymi, kontrolę finansową, kontrolę przychodów, systemy wykrywania nadużyć, oceny zdolności kredytowej i tzw. systemy scoringowe, oraz systemy wspierające proces sprawozdawczości dla celów wewnętrznych i regulacyjnych. Oprócz głównego centrum komputerowego, Polkomtel utrzymuje zapasowe centrum danych, które zawiera zduplikowane informacje pochodzące z najważniejszych systemów i dane o krytycznym znaczeniu, tak aby w przypadku katastrofy zapewnić możliwość kontynuowania świadczenia usług o krytycznym znaczeniu.

Korzystamy z szeregu systemów, aplikacji i specjalistycznego oprogramowania opracowanego samodzielnie, jak też przez wiodących lokalnych i międzynarodowych dostawców zewnętrznych. Istotnym elementem poprawy efektywności funkcjonowania systemów IT w ostatnich latach było uproszczenie i unowocześnienie procesów rozwoju oprogramowania

oraz ich reorientacja na osiągnięcie określonych celów biznesowych. Jednocześnie, zwiększenie konkurencyjności wśród dostawców pozwoliło na znaczące obniżenie kosztów związanych z systemami IT w wielu obszarach.

Realizując działania zmierzające do integracji Polkomtela z Cyfrowym Polsatem oraz wykorzystując już posiadane w Grupie rozwiązania informatyczne, Grupa Polsat uruchomiła projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtela. Działania te pozwolą także na dalszą optymalizację kosztową oraz wykorzystanie istotnych synergii tak w obszarze wykorzystania zasobów, jak i wiedzy.

W działalności segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej korzystamy z szeregu systemów informatycznych wspierających zarządzanie produkcją programów, przechowywanie danych, tworzenie nadawanych grafik, prowadzenie biblioteki naszych programów oraz zarządzanie licencjami. Wszystkie systemy wykorzystywane w tym zakresie pochodzą od dostawców zewnętrznych.

Nieruchomości

Cyfrowy Polsat jest właścicielem zdecydowanej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, biura oraz obiekty magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2014 roku na wszystkich posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Kredytu Terminowego. Nieznaczna część nieruchomości należących do Cyfrowego Polsatu jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych. Wielu nieruchomości używamy na zasadach dzierżawy od osób trzecich, nie mają one jednak istotnego znaczenia dla naszej działalności.

Dla realizacji statusowej działalności polegającej w szczególności na świadczeniu usług operatora telekomunikacyjnego Polkomtel wykorzystuje m.in. następujące nieruchomości:

- obiekty biurowe w tym siedziba główna Polkomtela obiekty biurowe siedzib regionów, biura techniczne i biura sprzedaży w regionach - lokowane są w obiektach wynajmowanych;
- kluczowe obiekty technologiczne typu MSC (cyfrowe centrale telefoniczne) oraz DC (centrum danych) – funkcjonalności typu MSC/DC lokowane są w większości w obiektach własnych Polkomtela lub obiektach należących do Grupy Polkomtel;
- sieć punktów sprzedaży – organizacja w oparciu o obiekty wynajmowane oraz umowy partnerskie z firmami zewnętrznymi;
- stacje bazowe – lokalizowane na wynajmowanych powierzchniach.

Większość nieruchomości należących do Polkomtela jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych i teletechnicznych.

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów PLK oraz Obligacji Senior Notes PLK, ustanowiono na rzecz Agenta Zabezpieczeń hipotekę umowną na nieruchomościach będących własnością Polkomtela, tj. na nieruchomości przy ul. Puławskiej w Warszawie oraz na nieruchomości przy ulicy LG w Biskupicach Podgórnym.

Główne działania w ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej są prowadzone w dzierżawionych pomieszczeniach w budynku biurowo-przemysłowym zlokalizowanym przy ul. Ostrobramskiej 77 w Warszawie, należącym do spółki Inwestycje Polskie.

Zagadnienia ochrony środowiska

Wszelkie zagadnienia związane z ochroną środowiska są dla nas bardzo ważne. Przestrzeganie przepisów dotyczących ochrony środowiska i prawidłowe wywiązywanie się z obowiązków ciążących na naszym przedsiębiorstwie jest dla nas sprawą priorytetową. Dokładamy wszelkich starań, aby prowadzona przez nas działalność nie naruszała przepisów prawnych dotyczących ochrony środowiska naturalnego obowiązujących w Polsce. Regularnie monitorujemy zgodność naszych działań z ustawami i rozporządzeniami obowiązującymi w zakresie ochrony środowiska oraz ze wszelkimi innymi wymogami środowiskowymi, którym możemy podlegać. W razie potrzeby kontaktujemy się z odpowiednimi władzami i współpracujemy z nimi przy monitorowaniu naszej zgodności z obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi. Systematycznie korzystamy również z pomocy niezależnych firm specjalizujących się w doradztwie środowiskowym i kompleksowej obsłudze podmiotów, których działalność może mieć wpływ na środowisko.

Operatorzy sieci komórkowych, w tym Polkomtel, zobowiązani są do przestrzegania przepisów o ochronie środowiska, w szczególności przepisów dotyczących: gospodarki odpadami, postępowania ze zużytym sprzętem elektrycznym i elektronicznym oraz ochrony przed polami elektromagnetycznymi.

Jako podmiot korzystający ze środowiska, Polkomtel jest zobowiązany do dokonywania stosownych zgłoszeń do odpowiednich organów administracji publicznej w tym zakresie. Prowadzona przez Polkomtel działalność nie wymaga jednak uzyskania żadnych pozwoleń dotyczących gospodarki odpadami, postępowania ze zużytym sprzętem oraz ochrony przed polami elektromagnetycznymi, w związku z wytwarzaniem ich na dopuszczalnym poziomie.

W trakcie prowadzonej przez Polkomtel działalności przeprowadzono szereg kontroli mających na celu sprawdzenie przestrzegania przez Polkomtel przepisów dotyczących ochrony środowiska, w trakcie których nie stwierdzono istotnych uchybień. Polkomtel posiada certyfikat systemu zarządzania środowiskowego zgodnego z ISO 14001:2004 w zakresie „sprzedaż produktów i usług telekomunikacyjnych oraz sprzedaż energii elektrycznej, obsługa i utrzymanie klienta”.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania przeciwko nam nie toczą się żadne postępowania, które mogłyby zostać wszczęte w odniesieniu do niezgodności z przepisami środowiskowymi, w wyniku prowadzenia naszej działalności.

Umowy ubezpieczenia

Utrzymujemy ochronę ubezpieczeniową naszych spółek i ich działalności zasadniczo od wszelkich ryzyk i z sumami ubezpieczenia na poziomie typowym dla branży dostawców płatnej telewizji nadawców telewizyjnych oraz podmiotów działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce.

Grupa posiada polisy ubezpieczeniowe od odpowiedzialności cywilnej, od poniesionych szkód, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia na nieruchomości i sprzęt elektroniczny, ubezpieczenie od wszelkiego ryzyka, jak również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej z tytułu działalności nadawczej, ubezpieczenie od utraty zysku, ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej wynajmującego i najemcy nieruchomości oraz rzeczy ruchomych, jak również od odpowiedzialności cywilnej pracodawcy za wypadki przy pracy jak również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej za szkody wynikające z nagłego i przypadkowego zanieczyszczenia środowiska. Ponadto utrzymujemy ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej członków władz spółki.

W 2014 roku Grupa Cyfrowy Polsat zawarła poniżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2014-2017 z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A. i PZU S.A. dotyczące ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, ubezpieczenia maszyn od uszkodzeń, ubezpieczenia utraty zysku, ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym. W zakresie ubezpieczenia majątku i zysku od wszystkich ryzyk, do 31 maja 2014 roku Polkomtel był związany umową z PZU S.A. Na kolejny okres zawarł umowę ubezpieczenia z dwoma podmiotami działającymi jako koasekuratorzy: PZU S.A. i TUIR Allianz S.A.

W zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawarta została umowa generalna na lata 2014-2017 z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A. i PZU S.A. dotycząca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w tym OC zawodowego. Ponadto zawarte zostało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych z PZU S.A. oraz ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządu z TUIR Allianz Polska S.A.

W zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej do 30 listopada 2014 roku ochrony Polkomtelowi udzielała AIG Europe Limited Sp. z o.o. Oddział w Polsce. Na kolejny okres Polkomtel zawarł umowę ubezpieczenia z TUIR Warta S.A. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych Polkomtel powierzył PZU S.A. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządu Polkomtelu zaangażowane są następujące towarzystwa: TUIR Allianz S.A., AIG Oddział w Polsce, ACE Oddział w Polsce, TU Generali S.A., TUIR Warta S.A., Sopockie TU Ergo Hestia S.A. i PZU SA.

W 2014 roku Grupa Kapitałowa Cyfrowego Polsatu zawarła ubezpieczenie komunikacyjne floty pojazdów z STU Ergo Hestia S.A. Polkomtel posiadał umowy ubezpieczenia komunikacyjne floty pojazdów (OC,AC i Kr, NNW) z Compensa Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. i Vienna Insurance Group.

W 2014 roku w dalszym ciągu trwało zawarte w 2008 roku z AIG Europe Limited Sp. z o.o. Oddział w Polsce (dawniej: Chartis Europe S.A. i AIG Europe S.A. Oddział w Polsce) ubezpieczenie w zakresie OC z tytułu oferty sprzedaży papierów wartościowych.

Ponadto została zawarta polisa ubezpieczenia kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych z ACE European Group Limited Sp. z o.o. Oddział w Polsce oraz polisa ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z TUIR Warta S.A.

Uważamy, że zakres naszej ochrony ubezpieczeniowej odpowiada praktyce stosowanej przez inne podmioty działające w branży dostawców płatnej telewizji, nadawców telewizyjnych oraz operatorów telekomunikacyjnych działających w Polsce.

3. ISTOTNE WYDARZENIA I UMOWY ZAWARTE W 2014 ROKU

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

W 2013 roku Cyfrowy Polsat podjął decyzję o przejęciu Metelem Holding Company Limited, spółki celowej prawa cypryjskiego, która pośrednio posiada 100% udziałów w ogólnej liczbie głosów w Polkomtelu („Transakcja”).

W dniach 14 listopada 2013 roku oraz 19 grudnia 2013 roku Spółka zawarła ze Wspólnikami Metelem: Argumenol, Karswell, Sensor oraz Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju dwie Umowy Inwestycyjne dotyczące realizacji Transakcji. Zgodnie z tymi umowami Wspólnicy Metelem zobowiązali się do wniesienia udziałów w Metelem aportem do Spółki na pokrycie Akcji Nowej Emisji, które zostały wyemitowane w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego i zostały objęte w wykonaniu praw przysługujących z Warrantów. W wyniku zrealizowania Transakcji Spółka nabyła wszystkie udziały w Metelem, a pośrednio wszystkie udziały w Polkomtelu.

Realizacja Transakcji wymagała uprzedniego spełnienia szeregu warunków zawieszających określonych szczegółowo w Umowach Inwestycyjnych, w tym między innymi: (i) podjęcia przez Walne Zgromadzenie określonych uchwał oraz rejestracji przez właściwy sąd rejestrowy warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki; (ii) pozyskania przez Spółkę refinansowania, umożliwiającego spłatę zadłużenia z tytułu umowy kredytów z 31 marca 2011 roku związanej z nabyciem Telewizji Polsat oraz obligacji Senior Notes wyemitowanych 20 maja 2011 roku; (iii) zatwierdzenia przez Komisję Nadzoru Finansowego prospektu emisyjnego Akcji Nowej Emisji na potrzeby ubiegania się o ich dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie; oraz (iv) zawarcia przez EBOiR i Spółkę umowy ramowej najpóźniej w dniu objęcia Akcji Nowej Emisji.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki

W związku z Umowami Inwestycyjnymi, w dniach 16 i 24 stycznia 2014 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło na potrzeby wykonania umów uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki oraz uchwałę o emisji warrantów subskrypcyjnych. Zgodnie z postanowieniami uchwały o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki został warunkowo podwyższony o kwotę nie wyższą niż 11.647.727,20 zł w drodze emisji nie więcej niż 291.193.180 akcji nowej emisji, tj. nie więcej niż 47.260.690 akcji serii I oraz nie więcej niż 243.932.490 akcji serii J. Do objęcia akcji nowej emisji uprawnione były wyłącznie osoby, które objęły warranty wyemitowane na podstawie uchwały o emisji warrantów. Każdy warrant upoważniał do objęcia jednej akcji nowej emisji. Zgodnie z postanowieniami uchwały o emisji warrantów 47.260.690 warrantów serii I zostało zaoferowanych do objęcia EBOiR, natomiast 243.932.490 warrantów serii J zostały zaoferowane do objęcia pozostałym wspólnikom Metelem.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki zostało zarejestrowane w dniu 2 kwietnia 2014 roku. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki, zgodnie z art. 452 § 1 Kodeksu spółek handlowych, nastąpiło w dniu 14 maja 2014 r., z chwilą zapisania nowych akcji na rachunkach papierów wartościowych nabywców akcji. Od chwili podwyższenia kapitału zakładowego Spółki wynosi 25.581.840,64 zł i dzieli się na 639.546.016 akcji. Ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki wynosi 818.963.517.

Refinansowanie zadłużenia Grupy

Zgodnie z postanowieniami Umów Inwestycyjnych, jeden z warunków zawieszających transakcję nabycia przez Spółkę 100% udziałów w spółce Metelem dotyczył refinansowania zadłużenia z tytułu umowy kredytu niepodporządkowanego (ang. *Senior Facilities Agreement, SFA*) z dnia 31 marca 2011 roku, z uwzględnieniem zmian oraz z tytułu zabezpieczonych obligacji niepodporządkowanych (ang. *Senior Secured Notes*), zgodnie z warunkami umowy dotyczącej emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. *Indenture*) z dnia 20 maja 2011 roku („Refinansowanie”).

Zawarcie Umowy Kredytów

W dniu 11 kwietnia 2014 roku Spółka, Telewizja Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy zawarły umowę kredytów („Umowa Kredytów”) z konsorcjum banków polskich i zagranicznych.

Umowa Kredytów przewiduje udzielenie Kredytu Terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 2.500 mln zł oraz wielowalutowego Kredytu Rewolwingowego do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 500 mln zł. Równoległe z podpisaniem Umowy Kredytów, w dniu 11 kwietnia 2014 roku została zawarta umowa pomiędzy wierzycielami, której stronami są m.in. agenci udzielanych kredytów, Spółka oraz jej podmioty powiązane i której przedmiotem jest określenie pierwszeństwa wierzycielności wynikających z Umowy Kredytów.

Szczegóły dotyczące kredytów bankowych zostały opisane w punkcie 4.6.5. - *Płynność i zasoby kapitałowe* oraz punkcie 4.6.6 - *Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji* niniejszego Sprawozdania.

Umorzenie obligacji Senior Notes

W dniu 8 kwietnia 2014 roku Cyfrowy Polsat Finance AB (publ) złożył zawiadomienie o umorzeniu wszystkich wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat Finance niepodporządkowanych obligacji zabezpieczonych (ang. *Senior Secured Notes*) o łącznej wartości nominalnej 350 mln EUR z terminem zapadalności w 2018 roku i oprocentowaniu 7,125% wyemitowanych na podstawie umowy dotyczącej emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. *Indenture*) z dnia 20 maja 2011 roku.

W związku z refinansowaniem zadłużenia z tytułu wyżej opisanych obligacji Senior Notes, Spółka dokonała transakcji walutowych typu forward z następującymi bankami – ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. oraz Société Générale Spółka Akcyjna Oddział w Polsce, z których ostatnia została zrealizowana w dniu 17 kwietnia 2014 roku, a w jej wyniku łączna wartość tych transakcji osiągnęła 383 mln EUR (1.607,8 mln zł). Termin rozliczenia transakcji został ustalony na dzień 6 maja 2014 roku ze średnim kursem wymiany na poziomie 4,1979 PLN/EUR. W wyniku rozliczenia tej transakcji Grupa rozpoznała zysk w wysokości 2,9 mln zł.

Splata zadłużenia

W dniu 7 maja 2014 roku nastąpiła spłata całości zadłużenia Spółki z tytułu kredytu niepodporządkowanego udzielonego na podstawie umowy kredytów z dnia 31 marca 2011 roku oraz obligacji Senior Notes wyemitowanych dnia 20 maja 2011 roku. Spłata zadłużenia z tytułu obligacji, o których mowa powyżej, wiązała się ze spłatą przez Spółkę zadłużenia z tytułu niezabezpieczonych obligacji imiennych serii A, objętych w całości przez Cyfrowy Polsat Finance AB (publ), wyemitowanych w 2011 roku.

Środki na spłatę zadłużenia z tytułu kredytu oraz obligacji, o których mowa powyżej, pochodziły z kredytu terminowego udzielonego Spółce na podstawie Umowy Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku.

Ustanowienie zabezpieczenia wierzytelności

W dniu 7 maja 2014 r. Spółka, inne spółki z grupy Spółki oraz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie zawarły i podpisały umowy i inne dokumenty przewidujące ustanowienie zabezpieczeń w związku z zawartą przez Spółkę w dniu 11 kwietnia 2014 roku Umową Kredytów. Ponadto, Spółka, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy, Telewizja Polsat oraz Polsat License udzieliły na rzecz każdej ze stron Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów, gwarancji, rządzonej prawem angielskim:

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów;
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów oraz
- (iii) zwolnienia stron finansujących, o których mowa powyżej z odpowiedzialności i wynagrodzenia wszelkich kosztów i strat, jakie taka strona finansująca może ponieść w związku z niewykonalnością, nieważnością i niezgodnością z prawem, jakiegokolwiek zobowiązania zabezpieczonego opisaną powyżej gwarancją.

Szczegóły dotyczące ustanowionych zabezpieczeń zostały opisane w punkcie 4.6.6 - *Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji* niniejszego Sprawozdania.

Zatwierdzenie prospektu emisyjnego

W dniu 28 kwietnia 2014 roku Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny akcji serii I oraz serii J Spółki sporządzony na potrzeby ubiegania się o dopuszczenie tych akcji do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Emisja przez Spółkę akcji serii I oraz serii J nastąpiła w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki uchwalonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 16 stycznia 2014 roku. Emisja akcji serii I oraz serii J nastąpiła na potrzeby transakcji przejęcia przez Spółkę wszystkich udziałów spółki Metelem. Akcje zostały objęte przez wspólników Metelem w zamian za wkład niepieniężny w postaci udziałów Metelem.

Podjęcie przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy uchwały o wypłacie dywidendy za 2013 rok

W dniu 29 kwietnia 2014 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2013 w wysokości 429.012.674,99 zł w ten sposób, że na dywidendę dla akcjonariuszy Spółki przeznaczonych zostało 102.859.516,76 zł, zaś pozostała część zysku netto, tj. 326.153.158,23 zł przeznaczona została na kapitał zapasowy.

Dzień dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy zostały ustalone odpowiednio na 22 maja 2014 roku oraz na 6 czerwca 2014 roku.

Spełnienie się warunków dotyczących istotnej umowy

W dniu 7 maja 2014 roku spełniły się ostatnie warunki zawieszające zobowiązanie stron do przystąpienia do realizacji Transakcji na podstawie umowy inwestycyjnej zawartej przez Spółkę z EBOiR w dniu 19 grudnia 2013 roku („Umowa Inwestycyjna z EBOiR”).

Zgodnie z postanowieniami Umowy Inwestycyjnej z EBOiR w dniu 7 maja 2014 roku Spółka zawarła z EBOiR Umowę Ramową (ang. *Framework Agreement*), w której Spółka zobowiązała się do działania zgodnie z wymogami działalności stosowanymi przez EBOiR (ang. *EBRD Designated Performance Requirements*) oraz wytycznymi antykorupcyjnymi EBOiR (ang. *EBRD Anti-Corruption Guidelines*). Umowa Ramowa określa zobowiązania Spółki, w szczególności odnośnie ochrony środowiska, w związku z nabyciem przez EBOiR akcji Spółki w zamian za wkład niepieniężny w postaci udziałów Metelem i pozostaje w mocy do dnia posiadania przez EBOiR nie mniej niż 67,6% pakietu akcji Spółki nabytego przez EBOiR w ramach Transakcji. Ponadto, w dniu 7 maja 2014 roku EBOiR dostarczona została opinia prawna w zakresie określonych zagadnień prawa polskiego, której wydanie EBOiR stanowiło jeden z warunków przystąpienia do realizacji Umowy Inwestycyjnej z EBOiR.

W związku ze spełnieniem się w dniu 7 maja 2014 roku wszystkich warunków określonych w Umowie Inwestycyjnej z EBOiR, jak również w umowie inwestycyjnej z pozostałymi współnikami Metelem, w szczególności Refinansowanie całości zadłużenia, w dniu 7 maja 2014 roku strony Umów Inwestycyjnych przystąpiły do zamknięcia Transakcji.

Emisja warrantów subskrypcyjnych, akcji serii I oraz serii J oraz nabycie przez Spółkę udziałów w spółce Metelem

W ramach procedury zamknięcia Transakcji w dniu 7 maja 2014 roku Spółka zawarła umowy objęcia warrantów subskrypcyjnych ze Wspólnikami Metelem, w wyniku których Spółka zaoferowała Wspólnikom Metelem do objęcia imienne warianty subskrypcyjne w ten sposób, że:

- (i) EBOiR objął 47.260.690 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii I;
- (ii) Karswell objął 157.988.268 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii J;
- (iii) Sensor objął 27.880.274 imienne warianty subskrypcyjne serii J; oraz
- (iv) Argumenol objął 58.063.948 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii J,

wszystkie uprawniające do objęcia akcji Spółki w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki uchwalonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 16 stycznia 2014 roku.

W wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych, o których mowa powyżej, w dniu 7 maja 2014 roku Wspólnicy Metelem złożyli oświadczenia o objęciu akcji serii I oraz serii J Spółki, jak również opłacili akcje nowej emisji wkładem niepieniężnym w postaci udziałów Metelem należących do tych współników (cena emisyjna jednej akcji opłacanej w ten sposób wyniosła 20,46 zł). W rezultacie Spółka nabyła własność 2.000.325 udziałów Metelem, reprezentujących 100% kapitału i głosów w tej spółce.

W zamian za wkład niepieniężny w postaci udziałów Metelem objętych zostało 291.193.180 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,04 zł każda, w tym:

- (i) 47.260.690 akcji serii I objętych przez EBOiR oraz
- (ii) łącznie, 243.932.490 akcji serii J objętych przez, odpowiednio, Karswell (157.988.268 akcji serii J), Sensor (27.880.274 akcji serii J) oraz Argumenol (58.063.948 akcji serii J).

Łączna cena emisyjna akcji objętych przez Wspólników Metelem wyniosła 5.957,8 mln zł. Akcje serii I oraz serii J zostały wydane Wspólnikom Metelem z chwilą zapisania akcji objętych przez danego wspólnika Metelem na jego rachunku papierów wartościowych, tj. w dniu 14 maja 2014 roku.

Podmiotem kontrolującym Karswell oraz Argumenol jest Pan Zygmunt Solorz-Żak, jednostka dominująca najwyższego szczebla w odniesieniu do Spółki. W dniu objęcia akcji serii I podmiotem kontrolującym Sensor był Pan Heronim Ruta.

Dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu giełdowego akcji serii I oraz dopuszczenie do obrotu giełdowego akcji serii J

Dnia 12 maja 2014 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”) stwierdził dopuszczenie do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 47.260.690 akcji zwykłych na okaziciela serii I Spółki o wartości nominalnej 0,04 PLN każda. Jednocześnie, Zarząd GPW postanowił wprowadzić z dniem 14 maja 2014 roku w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym ww. akcje Spółki pod warunkiem dokonania przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. w dniu 14 maja 2014 roku rejestracji tych akcji i oznaczenia ich kodem PLCFRPT00013.

Ponadto, Zarząd GPW postanowił dopuścić do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 243.932.490 akcji zwykłych na okaziciela serii J Spółki o wartości nominalnej 0,04 zł każda.

Zważywszy na fakt, że akcje serii J Spółki nie są akcjami tego samego rodzaju co akcje Spółki wprowadzone do obrotu na GPW w zakresie inkorporowanych w nich prawa do dywidendy oraz zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy, zgodnie z informacjami zamieszczonym w prospekcie emisyjnym akcji Spółki zatwierdzonym przez KNF w dniu 28 kwietnia 2014 roku, intencją Spółki jest wprowadzenie akcji serii J do obrotu na GPW nie wcześniej niż w dniu zrównania praw z akcji serii J z akcjami Spółki wprowadzonymi do obrotu na GPW, tj. nie wcześniej niż w drugim kwartale 2015 roku.

W dniu 14 maja 2014 roku nastąpiła rejestracja w depozycie papierów wartościowych 47.260.690 akcji serii I oznaczonych kodem ISIN PLCFRPT00013 oraz 243.932.490 akcji serii J oznaczonych kodem PLCFRPT00021 zgodnie z uchwałą Zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych nr 454/14 z dnia 7 maja 2014 roku.

Ratingi wydane przez agencję Standard&Poor's Rating Services

W dniu 30 kwietnia 2014 roku agencja ratingowa Standard & Poor's Rating Services („S&P”) podtrzymała długoterminowy korporacyjny rating kredytowy przyznany Spółce na poziomie 'BB' ze stabilną perspektywą. Jednocześnie S&P przyznała długoterminowy rating na poziomie 'BB' dla kredytu terminowego Spółki, denominowanego w polskich złotych do maksymalnej kwoty w wysokości 2.500 mln zł oraz wielowalutowego kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 500 mln zł. Ponadto, S&P podwyższyła długoterminowy rating korporacyjny przyznany Metelem z BB- do BB ze stabilną perspektywą.

Agencja S&P uzasadniła swoje decyzje tym, że Spółka podjęła istotne, skuteczne działania zmierzające do finalizacji transakcji nabycia Metelem, w tym pozyskała środki do zrefinansowania istniejącego zadłużenia, spełniając tym samym najważniejsze warunki zawieszające warunkowych umów inwestycyjnych dot. nabycia udziałów w Metelem.

W opinii agencji, integracja wiodącej, polskiej platformy płatnej telewizji oraz jednego z największych operatorów telefonii komórkowej na krajowym rynku istotnie zdywersyfikuje i zwiększy skalę działalności Grupy. Wobec powyższego agencja S&P podwyższyła ocenę profilu ryzyka biznesowego zarówno Cyfrowego Polsatu jak i Metelem z „fair” do „satisfactory”.

Zmiana ratingu przez agencję Moody's Investors Service

W związku z finalizacją Transakcji, dnia 13 maja 2014 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service („Moody's”) zmieniła rating dla Cyfrowego Polsatu oraz nadała rating spółce Eileme 2, pośrednio kontrolującej 100% udziałów Polkomtelu.

Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami agencja ratingowa Moody's obniżyła rating korporacyjny (CFR) Cyfrowego Polsatu do poziomu Ba3, z perspektywą stabilną.

Rating Ba3 odzwierciedla istotnie wyższy poziom zadłużenia Spółki po przejściu Polkomtelu oraz ekspozycję połączonej grupy na wahania kursów walut, wynikającą z tego, że część zadłużenia Polkomtelu denominowana jest w walutach obcych. Jednocześnie uwzględnione zostały korzyści dla profilu biznesowego Spółki związane z przejściem Polkomtelu, obejmujące m.in. istotny wzrost skali oraz potencjalne zwiększenie ARPU wynikające z możliwości pakietyzacji usług i cross-sellingu do

szerszej bazy klientów. Na ocenę ratingową pozytywnie wpłynęła również silna pozycja Spółki na rynku oraz jej wysoka płynność połączona z wysokim poziomem generowanych przepływów wolnych środków pieniężnych.

Jednocześnie agencja Moody's nadała korporacyjny rating spółce Eileme 2 na poziomie Ba3 z perspektywą stabilną.

Rating przypisany Eileme 2 uwzględnia oczekiwaną poprawę wiarygodności kredytowej Polkomtelu po włączeniu w strukturę finansowe Cyfrowego Polsatu oraz korzyści dla profilu biznesowego operatora po integracji, obejmujące m.in. wyższe ARPU i niższy churn wynikające z możliwości pakietyzacji usług i cross-sellingu do szerszej bazy klientów. W uzasadnieniu agencja Moody's podkreśliła wiodącą pozycję Polkomtelu na polskim rynku telefonii komórkowej, jak również stabilną, wysoką rentowność spółki oraz silne przepływy pieniężne i systematyczne obniżanie zadłużenia.

Podwyższenie kapitału zakładowego Metelem

W dniu 23 maja 2014 roku Spółka objęła 212.000 nieuprzywilejowanych nowych udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym swojej spółki zależnej Metelem, stanowiących ok. 9,6% kapitału zakładowego Metelem i uprawniających do ok. 9,6% głosów na Zgromadzeniu Wspólników Metelem o wartości nominalnej 1 EUR (tj. ok. 4,15 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 roku) każdy i cenie emisyjnej 1.000 EUR (tj. ok. 4.152 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 roku) każdy. Łączna cena emisyjna nowych udziałów wyniosła 212 mln EUR (tj. 883,5 mln zł według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 roku).

Przed podwyższeniem kapitału zakładowego w Metelem, Spółka posiadała 2.000.325 udziałów w Metelem o wartości nominalnej 1 EUR każdy i łącznej wartości nominalnej 2.000.325 EUR (tj. 8.306.149,53 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 roku), stanowiących 100% kapitału zakładowego Metelem. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka posiada 2.212.325 udziałów w Metelem o wartości nominalnej 1 EUR każdy i łącznej wartości nominalnej 2.212.325 EUR (tj. 9.186.458,33 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 maja 2014 roku), stanowiących nadal 100% udziałów w Metelem.

Emisja obligacji wewnątrzgrupowych przez Eileme 1

W dniu 27 maja 2014 roku spółka pośrednio zależna od Spółki - Eileme 1 wystawiła na rzecz spółki zależnej Spółki - Metelem dłużny papier wartościowy (szw. *löpande skuldebrev*), wyemitowany pod prawem szwedzkim, w związku z przekazaniem Eileme 1 przez Metelem środków w wysokości 283.436.543 USD (tj. ok. 865.388.453,10 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 27 maja 2014 roku) przeznaczonych na spłatę całości zadłużenia oraz umorzenie wyemitowanych przez Eileme 1 Obligacji PIK z terminem zapadalności w 2020 roku i o oprocentowaniu 14,25%. Przekazane Eileme 1 przez Metelem środki pochodziły z podwyższenia kapitału Metelem.

Umorzenie Obligacji PIK

W dniu 30 maja 2014 roku Eileme 1 spłaciła całość zadłużenia z tytułu wyemitowanych Obligacji PIK, denominowanych w USD, o oprocentowaniu rocznym 14,25%. Obligacje PIK zostały umorzone po cenie równej 103% wartości nominalnej powiększonej o naliczone i należne odsetki do dnia 30 maja 2014 roku.

Środki na spłatę zadłużenia Eileme 1 z tytułu Obligacji PIK pochodziły z wyemitowanych w dniu 27 maja 2014 na rzecz Metelem obligacji wewnątrzgrupowych.

Ustanowienie zastawu na udziałach Metelem

W dniu 29 maja 2014 roku Spółka zawarła umowę zastawu (ang. *Deed of Shares Pledge and Charge*) z UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie, na podstawie której Spółka ustanowiła zastaw (rządzony prawem cypryjskim) na 2.212.325 udziałach swojej spółki zależnej Metelem o łącznej wartości nominalnej 2.212.325 EUR (tj. ok. 9.155.707,01 PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 29 maja 2014 roku) na rzecz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie, pełniącego funkcję agenta ds. zabezpieczeń. Ustanowienie zastawu na udziałach Metelem jest kolejną czynnością ustanowienia zabezpieczenia w związku z zawartą przez Spółkę w dniu 11 kwietnia 2014 roku umową kredytową.

Podwyższenie kapitału zakładowego Plus TM Group SKA

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Plus TM Group SKA z dnia 23 grudnia 2013 roku kapitał zakładowy spółki został podwyższony z kwoty 0,05 mln zł do kwoty 1,050 mln zł w drodze emisji 20.000 nowych nieuprzywilejowanych akcji imiennych serii „B” o wartości nominalnej 50 zł każda.

Nabycie obligacji przez Plus TM

W dniu 7 lipca 2014 roku spółka pośrednio zależna od Spółki - Plus TM Group SKA nabyła 29 oprocentowanych, niezabezpieczonych obligacji imiennych serii 1/2014 wyemitowanych na jej rzecz przez Polkomtel, o wartości nominalnej 10 mln zł każda. Oprocentowanie obligacji jest określone na podstawie stopy procentowej, stanowiącej sumę stopy bazowej WIBOR 6M oraz marży. Termin wykupu obligacji przypada na dzień 31 grudnia 2020 roku. Nabycie obligacji zostało sfinansowane przez Plus TM ze środków własnych.

Ustanowienie zastawów na aktywach o znacznej wartości

W związku z zawartą przez spółki pośrednio zależne od Cyfrowego Polsatu – Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4 oraz Polkomtel – w dniu 17 czerwca 2013 roku Umową Kredytów PLK, w dniu 10 lipca 2014 roku zostały ustanowione przez spółki pośrednio zależne od Cyfrowego Polsatu zabezpieczenia na aktywach o znacznej wartości (według kryterium stanowienia co najmniej 10% wartości przychodów ze sprzedaży grupy kapitałowej Spółki z ostatnich czterech kwartałów obrotowych).

Spółka pośrednio zależna od Spółki - Plus TM Group SKA zawarła umowę zastawów finansowych i rejestrowych (ang. *Bonds Pledge Agreement*) z Citicorp Trustee Company Limited, na podstawie której ustanowiony został na rzecz Citicorp, pełniącego funkcję agenta zabezpieczeń Umowy Kredytów PLK, zastaw na 29 obligacjach niezabezpieczonych, imiennych serii 1/2014 i wartości nominalnej 10 mln zł każda, wyemitowanych przez Polkomtel na rzecz Plus TM Group SKA w dniu 7 lipca 2014 roku.

Ponadto, Polkomtel zawarł umowę zastawów finansowego i rejestrowego (ang. *Agreement For The Financial and Registered Pledges over Shares*) z Citicorp Trustee Company Limited, na podstawie której Polkomtel ustanowił zastaw finansowy oraz rejestrowy na 20.000 akcji imiennych serii B swojej spółki zależnej Plus TM Group SKA o wartości nominalnej 50,00 zł każda, stanowiących 95,24% kapitału zakładowego Plus TM Group SKA, na rzecz Citicorp, pełniącego funkcję agenta ds. zabezpieczeń Umowy Kredytów PLK.

Zmiany w zarządzie Spółki

Na posiedzeniu w dniu 30 lipca 2014 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o powołaniu z dniem 1 września 2014 roku do składu Zarządu Tobiasza Solorza i powierzyła mu funkcję Członka Zarządu. Po zarejestrowaniu przez odpowiedni sąd zmian w Statucie Spółki w grudniu 2014 roku Tobias Solorz objął funkcję Wiceprezesa Spółki.

W dniu 28 października 2014 roku Dominik Libicki złożył rezygnację ze stanowiska Prezesa Zarządu Spółki oraz Wiceprezesa Zarządu Polkomtel, ze skutkiem natychmiastowym. Tego samego dnia Rada Nadzorcza przyjęła złożoną przez Dominika Libickiego rezygnację oraz powołała na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki Tomasza Gillner-Gorywodę.

Ponadto, na posiedzeniu w dniu 4 listopada 2014 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o powołaniu z dniem 4 listopada 2014 roku do składu Zarządu Macieja Steca i powierzyła mu funkcję Członka Zarządu.

Zawarcie transakcji zabezpieczających

W dniach 31 lipca 2014 roku oraz 1 sierpnia 2014 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap) polegających na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w średniej wysokości 2,50%, z następującymi bankami - ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Société Générale Spółka Akcyjna, Oddział w Polsce, Bank Zachodni WBK S.A., BNP Paribas S.A. oraz Bank Polska Kasa Opieki S.A. Opisane transakcje zabezpieczają zobowiązania Spółki z tytułu odsetek od kredytu terminowego udzielonego Spółce na podstawie Umowy Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku.

Transakcje zostały zawarte na okres od dnia 30 września 2014 roku do dnia 31 grudnia 2016 roku i zabezpieczają łącznie kwotę nominalną kredytu w wysokości 1.136,5 mln zł.

Nabycie udziałów spółki Polsat Ltd.

W dniu 6 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd. z siedzibą w Londynie.

Nabycie udziałów spółki Radio PIN

17 października 2014 roku Telewizja Polsat podpisała przedwstępną umowę zakupu 100% akcji spółki Radio PIN S.A., będącej nadawcą kanału radiowego MUZO.FM za 4,3 mln zł. Umowa została sfinalizowana w dniu 27 lutego 2015 roku.

Przedterminowa przedpłata części Kredytu Terminowego

W dniu 17 grudnia 2014 roku Polkomtel dokonał przedterminowej przedpłaty części Kredytu Terminowego PLK w wysokości 200 mln zł. Przedpłata wraz z alokacją do poszczególnych transz nastąpiła dnia 29 grudnia 2014 roku. Przedterminowa spłata części kredytu terminowego nie będzie miała wpływu na zapisy umowy kredytowej. Ostateczna data spłaty całości kredytu to 24 czerwiec 2019 roku.

Program emisji obligacji

W dniu 16 stycznia 2015 roku Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę nr 6, w której wyraziło zgodę na przeprowadzenie przez Spółkę emisji obligacji o łącznej wartości nominalnej nie przekraczającej kwoty 1 mld zł w ramach programu emisji obligacji w okresie od dnia 16 stycznia 2015 roku do dnia 15 lipca 2015 roku. Zgodnie z zapisami powyższej uchwały, obligacje będą denominowane w złotych i mogą zostać wyemitowane w jednej lub wielu seriach, jako obligacje imienne lub na okaziciela. Ponadto, obligacje mogą być emitowane jako obligacje niezabezpieczone albo zabezpieczone. Walne Zgromadzenie upoważniło Zarząd Spółki do określenia szczegółowych warunków emisji obligacji.

3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Zakup usługi transmisji danych przez Spółkę

W dniu 27 marca 2014 roku zostało podpisane kolejne porozumienie ("Porozumienie") do umowy dotyczącej świadczenia usług transmisji danych zawartej pomiędzy Spółką a Mobyland w grudniu 2010 roku. W ramach Porozumienia strony ustaliły nową, niższą stawkę jednostkową za 1 MB w ramach usługi transmisji danych w wysokości 0,00477 zł netto i zdecydowały, że pozostający niewykorzystany na koniec 2013 roku, a już opłacony pakiet danych zostanie przeliczony zgodnie z nową stawką.

W dniu 27 marca 2014 roku została podpisana umowa ramowa pomiędzy Spółką a Polkomtel, dotycząca zasad współpracy pomiędzy stronami w zakresie związanym z zapewnieniem świadczenia usług transmisji danych przez Polkomtel na rzecz Spółki („Umowa Ramowa”). Strony ustaliły, że datą obowiązywania i momentu startu komercyjnego wynikającego z zapisów Umowy Ramowej będzie dzień 1 stycznia 2014 roku.

W ramach Umowy Ramowej Polkomtel zapewnia Spółce dostęp do usługi bezprzewodowej transmisji danych, realizowanej w oparciu o technologię LTE, HSPA+, HSPA oraz EDGE. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, a jej wartość zdefiniowana zostanie na podstawie odrębnych zamówień składanych przez Spółkę, dotyczących zakupu usługi transmisji danych, wyrażonej jako ilość GB.

W dniu podpisania Umowy Ramowej Spółka złożyła do Polkomtel Zamówienie nr 1 zakładające zakup usługi transmisji danych o wielkości 61 mln GB z gwarantowanym okresem ważności tego zamówienia do dnia 31 grudnia 2016 roku oraz ceną jednostkową równą 0,00477 zł netto za 1 MB. Łączna wartość Zamówienia nr 1 wyniosła ok. 297,95 mln zł.

Ponadto, w wyniku negocjacji prowadzonych ze spółkami należącymi do Grupy Midas, rozpoczętych w listopadzie 2014 roku, w dniu 3 marca 2015 roku zostało zawarte porozumienie między Spółką, a Polkomtel w ramach Umowy Ramowej. Porozumienie określa nowe warunki współpracy między Spółką a Polkomtel, w szczególności:

- nową, niższą stawkę jednostkową za 1 GB w ramach usług telekomunikacyjnych związanych z transmisją danych w wysokości 2,40 PLN netto (dwa złote czterdzieści groszy);
- nowa stawka zostanie zastosowana zarówno do nowo zamawianych pakietów danych, jak również niewykorzystanych pakietów danych, a częściowo opłaconych w ramach poprzednich zamówień;
- nowe warunki współpracy wejdą w życie od 1 stycznia 2015 roku, a złożone zamówienie na transmisję danych będzie obowiązywało przez okres czterech lat;
- warunki współpracy wejdą w życie od 1 stycznia 2015 roku i będą obowiązywały przez okres czterech lat;
- w przypadku gdy Mobyland uruchomi usługi na kolejnych częstotliwościach własnych lub do których uzyska prawo korzystania, Mobyland rozszerzy zakres usługi transmisji danych na rzecz Polkomtel.

Jednocześnie, Spółka złożyła w dniu 3 marca 2015 roku do Polkomtel Zamówienie nr 2 na pakiet danych w ramach Umowy Ramowej o wielkości 600,91 mln GB. Strony ustaliły, że oprócz nowego pakietu danych Zamówienie nr 2 obejmie również niewykorzystany przez Cyfrowy Polsat na dzień 31 grudnia 2014 roku a już częściowo opłacony pakiet danych z zamówienia nr 1, złożonego dnia 27 marca 2014 roku. Niewykorzystany pakiet danych zostanie rozliczony po nowej stawce jednostkowej w wysokości 2,40 PLN netto za 1 GB.

Łączna wartość Zamówienia nr 2 wynosi 1.442,19 mln PLN netto przy czym nadwyżka płatności za poprzednie zamówienie złożone przez Cyfrowy Polsat do Polkomtelu, względem faktycznego zużycia, w wysokości 19,63 mln zł zostanie zaliczona na poczet płatności za Zamówienie nr 2. Płatność z jego tytułu będzie realizowana na rzecz Polkomtel zgodnie z poniższym harmonogramem:

- 48,82 mln PLN netto – za pierwszy kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 53,94 mln PLN netto – za drugi kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 98,17 mln PLN netto – za trzeci kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 140,14 mln PLN netto – za czwarty kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 385,48 mln PLN netto – za 2016 rok w 12 równych miesięcznych ratach,
- 342,78 mln PLN netto – za 2017 rok w 12 równych miesięcznych ratach, oraz
- 353,23 mln PLN netto – za 2018 rok w 12 równych miesięcznych ratach.

Zakup usługi transmisji danych przez Polkomtel

W dniu 27 marca 2014 roku Polkomtel zawarł ze spółką Mobyland porozumienie do umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych na warunkach hurtowych z dnia 9 marca 2012 roku. Do dnia jego podpisania, Polkomtel złożył na podstawie umowy dwa zamówienia na łączny zakup usługi transmisji danych o wielkości 33 mln GB, za łączną cenę 222 mln zł netto.

W dniu 27 marca 2014 roku Polkomtel złożył zamówienie nr 3 do umowy na zakup usługi transmisji danych o wielkości 306 mln GB, przy czym wielkość ta obejmowała również niewykorzystane przez Polkomtel, na dzień 31 grudnia 2013 roku, usługi transmisji danych (ok. 8 mln GB) objęte złożonym w 2012 roku zamówieniem nr 2 do umowy oraz zamówienie na zakup usługi transmisji danych złożone spółce Mobyland przez Polkomtel, w związku ze złożonym w dnia 27 marca 2014 roku Polkomtelowi przez Cyfrowy Polsat, na podstawie umowy ramowej między Spółką a Polkomtelem, zamówieniem opisanym w punkcie powyżej. Łączna wartość zamówienia nr 3 wyniosła 1.442,3 mln zł netto, natomiast średnia cena jednostkowa za 1 MB objęty zamówieniem nr 3 wyniosła 0,0046031 zł netto za 1MB, przy czym cena ta uwzględniała rabat na rzecz Polkomtelu. Po wykorzystaniu usług transmisji danych objętych zamówieniem nr 3, zgodnie z Umową i porozumieniem z dnia 27 marca 2014 roku, przy składaniu kolejnych zamówień do Umowy Polkomtel będzie uprawniony do otrzymania dalszych rabatów, w wysokości nie wyższej niż 25% od ceny jednostkowej 0,00477 zł netto za 1 MB. Strony ustaliły, iż okres na wykorzystanie zamówienia nr 3 wyniesie 36 miesięcy licząc od dnia 1 stycznia 2014 roku.

Ponadto, w wyniku negocjacji prowadzonych ze spółkami należącymi do Grupy Midas, rozpoczętych w listopadzie 2014 roku, w dniu 3 marca 2015 roku zostało zawarte kolejne porozumienie między Polkomtel, a spółką Mobyland w ramach w ramach umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych na warunkach hurtowych pomiędzy Mobyland a Polkomtel z dnia 9 marca 2012 roku. W ramach porozumienia strony ustaliły nowe warunki współpracy między Polkomtel a Mobyland, w szczególności:

- nowa, niższa stawka jednostkowa za 1 GB w ramach usług telekomunikacyjnych związanych z transmisją danych w wysokości 2,40 PLN netto (dwa złote czterdzieści groszy);
- nowa stawka zostanie zastosowana zarówno do nowo zamawianych pakietów danych, jak również niewykorzystanych pakietów danych, a częściowo opłaconych w ramach poprzednich zamówień;
- nowe warunki współpracy wejdą w życie od 1 stycznia 2015 roku, a złożone zamówienie na transmisję danych będzie obowiązywało przez okres czterech lat;
- w przypadku gdy Mobyland uruchomi usługi na kolejnych częstotliwościach własnych lub do których uzyska prawo korzystania, Mobyland rozszerzy zakres usługi transmisji danych na rzecz Polkomtel.

Zgodnie z postanowieniami nowego porozumienia, w dniu 3 marca 2015 roku Polkomtel złożył do Mobyland zamówienie nr 4 na pakiet danych o wielkości 1.571,68 mln GB. Strony ustaliły, że oprócz nowego pakietu danych zamówienie nr 4 obejmie również niewykorzystany przez Polkomtel na dzień 31 grudnia 2014 roku a już częściowo opłacony pakiet danych zakupiony w ramach zamówienie nr 3, złożonego do Mobyland dnia 27 marca 2014 roku. Niewykorzystany pakiet danych zostanie rozliczony po nowej stawce jednostkowej w wysokości 2,40 PLN netto za 1 GB.

Łączna wartość zamówienia nr 4 wynosi 3.772,04 mln PLN netto, przy czym nadwyżka płatności za zamówienie nr 3, względem faktycznego zużycia, w wysokości 144,56 mln zł zostanie zaliczona na poczet płatności za zamówienie nr 4. Płatności za zamówienie nr 4 będą realizowane na rzecz Mobyland zgodnie z poniższym harmonogramem:

- 119,25 mln PLN netto – za pierwszy kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 132,00 mln PLN netto – za drugi kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 245,00 mln PLN netto – za trzeci kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 354,00 mln PLN netto – za czwarty kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- 989,31 mln PLN netto – za 2016 rok w 12 równych miesięcznych ratach,
- 880,00 mln PLN netto – za 2017 rok w 12 równych miesięcznych ratach, oraz
- 907,92 mln PLN netto – za 2018 rok w 12 równych miesięcznych ratach.

Oferta usług łączonych Cyfrowego Polsatu i Plusa

Zgodnie z ogłoszoną strategią integracji produktów i usług dla nowoczesnego domu Cyfrowy Polsat oraz Plus uruchomiły wspólny program smartDOM, który pozwala na korzystne łączenie nowoczesnych usług obu operatorów. Umożliwia elastyczne łączenie produktów, takich jak telewizja satelitarna, Internet szerokopasmowy LTE, telefon, energia elektryczna i usługi finansowe, a także pozwala oszczędzać na każdej dodanej do pakietu usłudze.

W dniu 27 października 2014 roku uruchomiliśmy program skierowany do klientów biznesowych pod nazwą smartFIRMA, który pozwala na łączenie usług telefonii komórkowej, Internetu LTE oraz telefonii stacjonarnej. W programie znajdują się także produkty PlusBanku, energia elektryczna od Plusa oraz szerokie portfolio dodatkowych usług wspierających i rozwijających biznes.

Szczegóły dotyczące programów smartDOM i smartFIRMA opisane zostały w punkcie 2.3.2. *Oferta usług łączonych*.

Rozszerzenie oferty usług telekomunikacyjnych

W odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów, którzy rozpatrują zakup usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego w technologii LTE jako substytut usługi stacjonarnej, w czerwcu 2014 roku Polkomtel i Cyfrowy Polsat udostępnił usługę nielimitowanego dostępu do Internetu w technologii LTE przez całą długość umowy do klientów indywidualnych i biznesowych pod nazwą Power LTE.

Ponadto, we wrześniu 2014 roku wprowadziliśmy na rynek nową markę usług telekomunikacyjnych „Plush”. Marka, której hasłem jest „bez konsekwencji”, odpowiada na oczekiwania młodych ludzi. W ramach ofert Plush na Kartę i Plush Mix dostępne są gotowe, najtańsze na rynku kombinacje usług, obejmujące nielimitowane SMS-y i rozmowy do wszystkich sieci komórkowych oraz różnej wielkości pakiety danych. Dodatkowo, w ramach oferty Plush Mix oferowane są także smartfony w atrakcyjnych cenach.

W grudniu 2014 roku Polkomtel wprowadził dla swoich klientów technologię HD Voice. Dzięki HD Voice klienci Plusa otrzymają jeszcze lepszą jakość połączeń i większy komfort prowadzonych rozmów. W pierwszym etapie usługa HD Voice została udostępniona w Warszawie i części województwa mazowieckiego oraz województwach Polski wschodniej (podlaskie i lubelskie). W pierwszym kwartale 2015 roku będzie już dostępna na obszarze całego kraju. HD Voice to kolejny etap w drodze do wprowadzenia innowacyjnego VoLTE, które Plus z sukcesem testował jako pierwszy operator w kraju w październiku br. VoLTE (Voice over LTE) pozwala na zestawianie połączeń głosowych po sieci LTE, jest więc, po HD Voice, kolejnym skokiem jakościowym w ich rozwoju.

Rozszerzenie oferty programowej płatnej telewizji

W 2014 roku Cyfrowy Polsat rozszerzył swoją ofertę programową o 7 nowych kanałów: FilmBox Arthouse, Polsat News HD, TVP Sport HD, Stopklatka TV, ID HD, H2 HD oraz Lifetime HD. Oferta programowa kanału FilmBox Arthouse obejmuje klasykę światowego kina, a także twórczość mniej znanych reżyserów, których dzieła można obejrzeć głównie na festiwalach filmowych. Polsat News HD to bliźniacza stacja informacyjnego Polsatu News nadawana w wysokiej rozdzielczości. TVP Sport HD emituje mistrzostwa świata w piłce nożnej, igrzyska olimpijskie oraz inne popularne dyscypliny sportowe. W ramówce kanału Stopklatka TV znajdują się produkcje europejskie, kino światowe i filmy polskie. ID HD od Discovery Networks to kanał tematyczny poświęcony trzymającym w napięciu śledztwom, zbrodniom, pełnym emocji historiom, dramatom i tajemnicom. H2 HD uzupełnia kanał HISTORY szeroką ofertą programów, od tematyki wojennej poprzez historię starożytną i współczesną aż po nauki ścisłe, motoryzację i inżynierię. Lifetime HD nadaje w ponad 100 krajach na świecie i dociera do ponad 150 milionów gospodarstw domowych. W skład oferty wchodzi nagradzane seriale, kilkadziesiąt wysokiej jakości filmów fabularnych rocznie (tzw. Lifetime Original Movies) oraz rozrywkowe produkcje dokumentalne.

Klienci platformy satelitarnej Cyfrowego Polsatu mieli możliwość obejrzenia FIVB Mistrzostw Świata w Piłce Siatkowej Mężczyzn Polska 2014 w cenie swojego pakietu na dedykowanych turniejowi kanałach telewizyjnych – Polsat Volleyball. Dostęp do rozgrywek, w specjalnym serwisie internetowym, otrzymali także klienci usług głosowych sieci Plus korzystający z Internetu LTE oraz użytkownicy Internetu LTE Plusa i Cyfrowego Polsatu. Użytkownicy telewizji internetowej IPLA mieli możliwość zamówienia dostępu do pakietu 4 kanałów Polsat Volleyball w cenie 99 zł.

W 2014 roku, na żywo w systemie „pay-per-view” (PPV) klienci Cyfrowego Polsatu oraz użytkownicy największej telewizji internetowej IPLA mogli obejrzeć kilka edycji Gali Konfrontacji Sztuk Walki, jak również Polsat Boxing Night.

W grudniu 2014 roku Cyfrowy Polsat i TVN S.A. podpisały porozumienia przedłużające obecną współpracę na dystrybucję płatnych i bezpłatnych kanałów nadawanych przez TVN. Porozumienia obejmują dziewięć kanałów Grupy TVN dystrybuowanych dotychczas przez platformę satelitarną Cyfrowy Polsat: TVN, TVN7, TTV, TVN24, TVN Meteo, TVN Style, TVN Turbo, TVN 24 Biznes i Świat i Mango24 wraz z wersjami HD. Dzięki nowym uzgodnieniom w ofercie Cyfrowego Polsatu pojawiły się wersje HD programów TVN24, TVN Turbo i TVN Style.

Nabycie praw sportowych

W marcu 2014 roku Telewizja Polsat zawarła porozumienie dotyczące nabycia praw do transmisji wyścigów Grand Prix Formuła 1 w swoich kanałach. Relacje, poczynając od Grand Prix Australii, pokazywane są w roku 2014 w Polsacie Sport i Polsacie Sport Extra, w tym również w jakości High Definition w Polsacie Sport HD i Polsacie Sport Extra HD. Ponadto widzowie stacji mają zapewnione transmisje ze wszystkich Grand Prix obejmujących piątkowe i sobotnie treningi, sobotnie kwalifikacje i najważniejsze wydarzenie każdego weekendu z Formułą 1, czyli niedzielny wyścig.

W grudniu 2014 roku Telewizja Polsat nabyła prawa telewizyjne do krajowej siatkówki. Na antenach Polsatu Sport, Polsatu Sport Extra i Polsatu Sport News, będzie można oglądać najciekawsze mecze ligi mistrzów świata – PlusLigi, a także śledzić spotkania Orlen Ligi. Prócz rozgrywek ligowych kanały sportowe Polsatu pokażą także mecze Pucharu Polski i mecz o Superpuchar Polski mężczyzn i kobiet.

Ponadto, w styczniu 2015 roku Telewizja Polsat zakupiła na dwa najbliższe sezony prawa do pokazywania najbardziej prestiżowych wyścigów rajdowych z udziałem najlepszych kierowców czyli Rajdowych Mistrzostw Świata (WRC). Wydarzenie będzie transmitował Polsat Sport Extra.

Start nowych kanałów pod marką Polsat

Od 3 lutego 2014 roku kanał informacyjny Polsat News jest dostępny również w wysokiej rozdzielczości HD. Podobnie jak Polsat News, Polsat News HD, jest kanałem dla widzów ceniących szybkość i rzetelność informacji. Stacja każdego dnia zapewnia najświeższe relacje z całego świata. Program stacji, nadawany w formacie 16:9, emitowany jest z jednego z największych studiów newsowych w Europie.

Grupa Polsat od 1 maja 2014 roku oferuje swoim widzom nowy kanał muzyczny. Disco Polo Music prezentuje muzykę disco polo, dance oraz muzykę biesiadną. W ofercie kanału obok listy przebojów i klipów muzycznych znajdują się także programy, w których artyści oraz miłośnicy tego gatunku muzycznego polecają swoje ulubione utwory, magazyny z najnowszymi informacjami z branży muzycznej: zapowiedziami koncertów, płyt, materiałów making-of z planów zdjęciowych klipów, relacje z koncertów i spotkań z artystami oraz wywiady i rankingi.

Dnia 9 czerwca 2014 roku Polsat Biznes zastąpiono kanałem publicystyczno-informacyjnym, oferującym debatę o polityce, biznesie i światowej ekonomii, autorskie programy kulturalne, społeczne i o tematyce międzynarodowej. Stacja obecnie nosi nazwę Polsat News 2 i stanowi naturalne uzupełnienie i rozszerzenie treści przekazywanych przez stację Polsat News, najdynamiczniej rozwijającą się stację informacyjną w Polsce.

Dnia 30 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat uruchomiła cztery kanały poświęcone FIVB Mistrzostwom świata w piłce siatkowej mężczyzn 2014 Polska. Polsat Volleyball 1, tak jak trzy dodatkowe kanały, był nadawany tylko w trakcie trwania turnieju, tzn. do 21 września 2014 roku. Były tam transmitowane wszystkie mecze z udziałem reprezentacji Polski, a także inne spotkania mistrzostw. Polsat Volleyball 1 oferował czas reklamowy (tak samo jak inne stacje tematyczne) i został dołączony do pakietu sportowego. Powyższe kanały były dostępne bez dodatkowych opłat dla wszystkich klientów Cyfrowego Polsatu. Inne platformy i sieci kablowe - m.in. Vectra, Netia, Inea i UPC Polska, w ramach porozumień z Polsatem, oferowały dostęp do tych stacji odpłatnie. Mecz otwarcia i finał mistrzostw były transmitowane również na otwartej antenie POLSAT i osiągnęły rekordowe wyniki oglądalności. Łączny udział w widowni meczu otwarcia wyniósł 39,44% a meczu finałowego, podczas którego reprezentacja Polski zdobyła tytuł mistrza świata – 59,16%.

Dnia 26 września 2014 roku Telewizja Polsat uruchomiła nowy kanał muzyczny MUZO.TV. Stacja nadaje muzykę z szeroko rozumianego nurtu rocka i ambientnego popu. Widzowie mogą obejrzeć na MUZO.TV także najlepsze teledyski – zarówno klasyki, jak i nowości. Jest to drugi, po Disco Polo Music, kanał muzyczny Polsatu.

Przedłużenie rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz

W dniu 8 września 2014 roku Prezes UKE dokonał na rzecz Polkomtel rezerwacji częstotliwości z zakresów 1757,5 - 1759,9 MHz i 1852,5-1854,9 MHz oraz 1777,7 - 1784,9 MHz i 1872,7 - 1879,9 MHz (pasmo 1800 MHz), które spółka aktualnie wykorzystuje do świadczenia usług w technologii 2G. Rezerwacja została wydana do dnia 14 września 2029 roku, tj. na okres kolejnych 15 lat. Jest ważna na obszarze całego kraju i neutralna technologicznie. Wymogiem jest pokrycie usługami telekomunikacyjnymi, świadczonymi z wykorzystaniem zarezerwowanych powyższą decyzją częstotliwości, co najmniej 90% obszaru Polski liczonego łącznie z pokryciem usługami telekomunikacyjnymi świadczonymi z wykorzystaniem zarezerwowanych na rzecz Polkomtel częstotliwości w paśmie 900 MHz na mocy decyzji Prezesa UKE z dnia 11 stycznia 2011 roku. We wrześniu 2014 roku Polkomtel dokonał jednorazowej opłaty za przedłużenie rezerwacji częstotliwości w wysokości 365,4 mln zł.

Złożenie oferty w aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz i 2600 MHz

W dniu 24 listopada 2014 roku Polkomtel złożył wstępną ofertę w aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 791-816 MHz oraz 832-857 MHz oraz z zakresu 2500-2570 MHz oraz 2620-2690 MHz na obszarze całego kraju, przeznaczonych do świadczenia usług telekomunikacyjnych w służbie radiokomunikacyjnej ruchomej lub stałej ("Aukcja LTE"), ogłoszonej przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej 10 października 2014 roku.

Decyzja o złożeniu ofert w Aukcji LTE podyktowana jest dążeniem Polkomtelu do uzyskania dostępu do kluczowych częstotliwości, pozwalających podnieść jakość usług telekomunikacyjnych świadczonych w technologii LTE, jak również rozszerzenia zasięgu użytkowanej sieci LTE.

Oferty w Aukcji LTE, oprócz Polkomtelu, złożyły także: Orange Polska, P4 Sp. z o.o., Hubb Investments Sp. o.o., T-Mobile Polska oraz NETNet Sp. z o.o. Wszystkie podmioty zostały zakwalifikowane do drugiego etapu aukcji. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania aukcja nie została zakończona.

4. PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY CYFROWY POLSAT

4.1. Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i osiągnięte wyniki finansowe

4.1.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym

Sytuacja gospodarcza w Polsce

Tendencje makroekonomiczne w polskiej gospodarce, jak również koniunktura na rynkach światowych wpływały dotąd i spodziewamy się, że nadal będą wpływać na działalność i wyniki operacyjne Grupy Polsat. W szczególności wzrost PKB, stopa bezrobocia, dynamika płac realnych, poziom wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych oraz nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw wpływają na naszą działalność, w tym w szczególności na popyt na emisję reklam oraz poziom wydatków na świadczone przez nas usługi.

W latach 2011-2013 w warunkach światowego spowolnienia gospodarczego polska gospodarka wciąż utrzymywała jedną z najwyższych stóp wzrostu realnego PKB w UE. Według danych Eurostatu w latach 2011, 2012 i 2013 realny PKB Polski wzrósł o, odpowiednio, 4,8%, 1,8% i 1,7%, podczas gdy w analogicznych okresach zmiana realnego PKB w 28 krajach UE wyniosła, odpowiednio, 1,7%, -0,4% i 0,0%. Mimo relatywnie dobrej kondycji polskiej gospodarki, zła koniunktura na rynkach światowych w latach 2011-2013 przyniosła niekorzystny wpływ na poziom wydatków na reklamę w Polsce, w tym także reklamę telewizyjną.

Według danych Eurostatu w 2014 roku nastąpiło lekkie odbicie zarówno polskiej gospodarki, jak i krajów Unii Europejskiej. Prognozowany wzrost PKB Polski w całym 2014 roku wynosi 3,3%, w 2015 roku – 3,2%, a w 2016 roku – 3,4%. Wzrost PKB 28 krajów Unii Europejskiej w 2014 roku szacowany jest na poziomie 1,3%, w 2015 roku – 1,7% a w 2016 roku – 2,1%.

Wierzymy, że średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, telefonię komórkową, usługi dostępu do Internetu oraz usługi łączone, będą rosły wraz ze wzrostem polskiego PKB przyczyniając się do wzrostu naszych przychodów. Oczekujemy, że spodziewane w latach 2015 - 2016 ożywienie gospodarcze będzie miało również korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce.

Sytuacja na rynku płatnej telewizji w Polsce

Nasze przychody są zależne od liczby klientów oraz ich lojalności, cen naszych usług, a także od stopnia penetracji rynku płatnej telewizji w Polsce, który, według nas, jest już bliski pełnego nasycenia.

Rynek, na którym działamy, jest bardzo dynamiczny i konkurencyjny. Zaostrzona konkurencja oraz zmieniające się otoczenie rynkowe (w tym również zachodzące procesy konsolidacyjne na rynku telewizji satelitarnej i kablowej) mają wpływ na oferty promocyjne przedstawiane naszym nowo pozyskiwanym klientom. Ponadto, w związku z dużą konkurencją na rynku, stale inwestujemy w programy utrzymaniowe i budowanie lojalności klientów.

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku DTH. Wierzymy, że dają nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Ponadto nasze proaktywne podejście do utrzymania klientów przyczynia się do relatywnie niskiego wskaźnika churn.

Globalnym trendem jest dynamiczny rozwój nieliniowego odbioru treści, dostarczanych przez serwisy wideo na żądanie czy serwisy OTT (over-the-top). W Polsce ten rynek jest niewielki (według danych PwC w 2013 roku jego wartość szacowana była na około 7 mln USD, podczas gdy w Wielkiej Brytanii i Niemczech było to odpowiednio 485 mln USD i 134 mln USD) i naszym zdaniem posiada duży potencjał rozwoju. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD oraz wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych.

Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Dom mediowy ZenithOptimedia przewiduje, że w 2014 roku wzrost całkowitych wydatków netto na reklamę telewizyjną wzrośnie o 3% rok do roku, a w 2015 roku segment ten odnotuje wzrost na poziomie 3,4%. Zważywszy na to, że telewizja jest bardzo efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej, a spodziewane w 2015 roku ożywienie gospodarcze będzie miało korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in.: coraz większa oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Dynamiczny wzrost odnotowuje rynek reklamy internetowej. Według badania IAB AdEx wydatki na reklamę online w okresie pierwszych 9 miesięcy 2014 roku rosły w tempie 6,6% względem analogicznego okresu 2013 roku, natomiast wydatki segmentu reklamy wideo, z którego bezpośrednio pochodzą nasze wpływy, wzrosły w tym okresie o 18% i stanowiły 6,9% całkowitych wydatków reklamy internetowej. Według prognoz PwC (Global entertainment and media outlook: 2014–2018) średni wzrost wydatków na reklamę wideo online w latach 2013-2018 wyniesie 45,1% (CAGR). Uważamy, że dzięki pozycji lidera rynku wideo online (poprzez telewizję internetową IPLA) możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Sezonowość rynku reklamy

Najniższe przychody z reklamy osiągamy w trzecim kwartale każdego roku kalendarzowego ze względu na okres letnich wakacji, natomiast najwyższe w czwartym kwartale każdego roku kalendarzowego dzięki wzrostowi wydatków konsumpcyjnych w okresie przedświątecznym. W roku zakończonym 31 grudnia 2014 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 21,6% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 28,0% w drugim kwartale, 20,7% w trzecim kwartale i 29,7% w czwartym kwartale.

Sezonowość rynku telekomunikacyjnego

Chociaż nasza działalność telekomunikacyjna nie podlega znaczącym wahaniom sezonowym, przychody z telefonii mobilnej zazwyczaj są nieco wyższe w okresie letnim, co wynika ze zwiększonego użycia usług roamingowych przez klientów odbywających podróże zagraniczne. Z kolei w pierwszym kwartale każdego roku w efekcie mniejszej liczby dni kalendarzowych i biznesowych przypadającej na luty przychody z telefonii mobilnej są nieco niższe niż w pozostałych kwartałach.

Grudniowy okres świąteczny przekłada się również na poziom kosztów w efekcie sezonowej intensyfikacji w zakresie wolumenu kontraktowych transakcji pozyskaniowych i zatrzymanionych, jak również zwyczajowo większej intensywności komunikacji sprzedażowo-marketingowej, co przekłada się na wyższe koszty sprzedanych towarów oraz usług zewnętrznych, co z kolei zazwyczaj powoduje sezonowy spadek wyniku EBITDA w czwartym kwartale roku.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych oraz poszerzenia oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, obserwujemy spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Ponadto, według domu mediowego Starlink udział stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji w rynku reklamy telewizyjnej systematycznie rośnie. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych.

Substytucja telekomunikacji stacjonarnej usługami mobilnymi i wzrost nasycenia szerokopasmowego Internetu mobilnego

Powszechnym trendem na rynkach telekomunikacyjnych jest wypieranie usług stacjonarnych ich mobilnymi odpowiednikami. Liczba linii stacjonarnych i przychody generowane przez operatorów świadczących usługi stacjonarne sukcesywnie maleje wraz ze wzrostem penetracji usług mobilnych. Zjawisko to widoczne było przez szereg lat w obszarze usług głosowych, aktualnie obserwuje się, iż substytucja usług stacjonarnych telekomunikacją mobilną zauważalna staje się również w obszarze szerokopasmowego Internetu.

W Polsce zjawisko zastępowania telefonii stacjonarnej usługami mobilnymi ma większą skalę aniżeli w większości krajów Unii Europejskiej. Według danych UKE w roku 2013 wolumen ruchu głosowego w sieciach stacjonarnych, który wyniósł 11,5 mld minut, był już 6,5x niższy aniżeli wolumen ruchu głosowego w sieciach mobilnych, który wyniósł 75,5 mld minut.

Jednocześnie dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich, dobrej jakości stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych wysokim kosztem budowy pętli lokalnych.

Wysoka preferencja Polaków wobec technologii mobilnych w połączeniu z podnoszeniem jakości mobilnego transferu danych w efekcie wdrożenia technologii LTE/HSPA+ stwarza w naszej opinii szansę na dynamiczny wzrost wartości rynku szerokopasmowego Internetu w Polsce w najbliższych latach, z czego zamierzamy korzystać.

Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych

W Polsce obserwowany jest sukcesywny wzrost popularności i sprzedaży smartfonów. Na koniec 2014 roku 85% telefonów sprzedawanych przez nas klientom usług telekomunikacyjnych to smartfony i udział ten systematycznie rośnie. Jednocześnie szacujemy, iż na koniec grudnia 2014 roku około 44% telefonów używanych przez naszych klientów stanowiły smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż penetracja smartfonów wśród naszych klientów usług mobilnych będzie w trakcie najbliższych lat stale rosła.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według danych przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2014 roku wielkość transmisji danych w regionie EMEA wzrosła dziewięciokrotnie w latach 2014-2020. Oferujemy transmisję danych przede wszystkim w ramach podstawowych abonamentów i dodatkowych pakietów. Klienci, którzy nie zdecydują się wykupić cyklicznego pakietu danych, mogą korzystać z transmisji danych w tzw. modelu „pay-as-you-go” (czyli rozliczanie według stawki za każdy zużyty MB danych).

Oczekujemy, iż rosnąca popularność i coraz większe zaawansowanie techniczne oferowanych przez producentów smartfonów w połączeniu z podnoszonymi przez nas parametrami jakościowymi usługi transmisji danych świadczonej przez naszą sieć mobilną oraz stale poszerzającą się ofertą aplikacji i kontentu dostępnego dla klientów, skutkowałą będą rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

4.1.2. Czynniki związane z działalnością Grupy

Rosnące znaczenie usług zintegrowanych

Obserwowany wzrost zainteresowania naszych klientów usługami zintegrowanymi daje nam możliwość kreowania wzrostu średniego przychodu na klienta. Uważnie śledzimy ewolucję oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań, by zaspokoić ich rosnące potrzeby, łącząc nasze usługi płatnej telewizji, dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz telefonii komórkowej w atrakcyjne pakiety.

W tym kontekście istotne znaczenie ma przejęcie spółki Polkomtel, jednego z największych operatorów mobilnych na polskim rynku. Wraz z Polkomtelem tworzymy unikalne portfolio produktów, które jest jednocześnie adresowane do klientów obydwu operatorów. W ramach naszych programów smartDOM (dla klientów indywidualnych) oraz smartFIRMA (dla biznesu) umożliwiamy naszym klientom elastyczne łączenie usług w pakiety, na które oferujemy atrakcyjne rabaty. Uruchomiony w połowie lutego 2014 roku smartDOM przynosi bardzo dobre wyniki sprzedaży. Możliwość dosprzedaży naszych produktów i usług (cross-selling) do obecnej bazy klientów Cyfrowego Polsatu i sieci Plus pozytywnie wpływa na nasze przychody oraz poziom ARPU klienta kontraktowego.

Dodatkowo, wychodzimy naprzeciw wymaganiom naszych klientów poprzez oferowanie do każdej usługi podstawowej szerokiego wachlarza usług komplementarnych. Łączymy nasze tradycyjne usługi płatnych pakietów telewizyjnych z usługami VOD, PPV, Multiroom, serwisami online wideo i telewizją mobilną. Do usług dostępu do Internetu i telefonii komórkowej proponujemy tzw. VAS, czyli usługi opcjonalne obejmujące m.in. usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne, finansowe czy ubezpieczeniowe.

Właściwe wykorzystanie potencjału w obszarze świadczenia naszym klientom usług łączonych i dodatkowych, zarówno poprzez dosprzedaż pojedynczych produktów i usług dodanych, jak i poprzez sprzedaż zintegrowanej oferty, m.in. w ramach programu smartDOM, może w znaczący sposób zwiększyć liczbę usług na indywidualnego klienta, podnosząc tym samym średni przychód na klienta (ARPU).

Świadczenie usług dostępu do Internetu w technologii LTE

Usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu świadczymy w szeregu dostępnych technologii mobilnych, obejmujących HSPA/HSPA+ oraz najnowszą technologię LTE. Internet LTE uważany jest za przyszłość bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu i następcę powszechnie obecnie używanego standardu UMTS. Internet LTE, dzięki swoim właściwościom technicznym oraz parametrom jakościowym, może docelowo z powodzeniem zastępować Internet stacjonarny, będąc odpowiedzią na coraz wyższe wymagania konsumentów. Dodatkowo posiada atut mobilności, który staje się coraz bardziej oczekiwany przez konsumentów. Uważamy, że w dłuższej perspektywie, wraz z rozwojem infrastruktury radiowej oraz urządzeń przenośnych przystosowanych do jego odbioru, Internet LTE zrewolucjonizuje nie tylko rynek usług dostępu do Internetu, ale także dystrybucji treści programowych. Uważamy, że usługa dostępu do Internetu LTE zapewnia nam znaczącą przewagę nad konkurencją i pozwoli na dalszy wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi, jak i bazy klientów usług zintegrowanych.

Zasięg sieci LTE systematycznie rośnie, a wraz z jego rozszerzaniem możemy oczekiwać wzrostu liczby klientów naszej usługi, co przełoży się na wzrost przychodów z usług telekomunikacyjnych. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Polkomtel, na koniec stycznia 2015 roku zasięgiem Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objętych było odpowiednio około 80% i blisko 100% populacji Polski.

Nowe warunki świadczenia usług transmisji danych

Świadczymy usługi dostępu do mobilnego Internetu głównie w technologii LTE/HSPA+, w szczególności w oparciu o infrastrukturę sieciową Grupy Midas. W dniu 3 marca 2015 roku zawarliśmy porozumienia z Grupą Midas (szczegóły w punkcie 3.2.- *Istotne wydarzenia i umowy zawarte w 2014 roku – Wydarzenia o charakterze biznesowym*) określające nowe warunki współpracy w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych związanych z transmisją danych między Grupą Cyfrowy Polsat a Grupą Midas. Ustalona została w szczególności niższa jednostkowa stawka w wysokości 2,40 zł netto za 1 GB, która została zastosowana zarówno do nowo zamawianych pakietów danych, jak również niewykorzystanych pakietów danych, a częściowo opłaconych w ramach poprzednich zamówień. Jednocześnie Polkomtel złożył do Grupy Midas zamówienie o wielkości ok. 1,6 mld GB, natomiast Cyfrowy Polsat złożył do Polkomtela zamówienie na pakiet danych o wielkości ok. 601 mln GB.

Nowe warunki współpracy między Grupą Cyfrowy Polsat a Grupą Midas stanowią istotny element realizacji strategii Grupy Cyfrowy Polsat, zakładającej świadczenie klientom usługi zintegrowanej, obejmującej w szczególności usługi dostępu do Internetu LTE. W wyniku sukcesu komercyjnego programu usług zintegrowanych smartDOM oraz usługi nielimitowanego dostępu do Internetu LTE, dynamicznie rośnie liczba użytkowników usług internetowych Grupy Cyfrowy Polsat, co przekłada się na wzrost ponoszonych przez nas kosztów transmisji danych. W naszej opinii, pakiet danych zakupiony od Grupy Midas zaspakaja średnioterminowe potrzeby biznesowe Grupy Cyfrowy Polsat, a niższa stawka jednostkowa za 1 GB danych umożliwia zaoferowanie klientom wysokiej jakości usług internetowych na konkurencyjnych warunkach, co może przełożyć się na utrzymanie wysokiej dynamiki pozyskiwania klientów lub wyższą rentowność świadczonych usług w przyszłości. Jednocześnie istotnie niższa stawka jednostkowa pozwoli w nadchodzących kwartałach lepiej kontrolować poziom kosztów transmisji danych ponoszonych przez Grupę przy rosnącej liczbie zużywanych danych, co przełoży się na wyniki finansowe Grupy.

Rozwój serwisu IPLA

IPLA, będąca liderem rynku wideo online, wzmacnia naszą pozycję rynkową jako agregatora i dystrybutora treści i zapewnia nam istotną przewagę konkurencyjną. Stale ją rozwijamy, korzystając z naszego doświadczenia w sprzedaży usług płatnej telewizji. Rozwijanie serwisu IPLA jest źródłem synergii w obszarach kosztowych i przychodowych. Synergie kosztowe wynikają ze wspólnie realizowanych zakupów treści programowych i inwestycji w rozwój technologii, podejmowanych działań marketingowych, wykorzystania tej samej infrastruktury oraz optymalizacji zasobów w działach wspierających (back-office). Synergie przychodowe pochodzą z oferowania usług łączonych (cross-selling), zwiększenia atrakcyjności obecnych produktów i wprowadzania nowych usług, które mają wpływ na wzrost satysfakcji naszych klientów.

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Według szacunków przedstawionych w raporcie Ericsson Mobility Report z listopada 2014 roku, będzie rósł w średniorocznym tempie ok. 45% (CAGR) w latach 2014-2020. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości.

Integracja Cyfrowego Polsatu i Polkomtela

Włączenie Polkomtela do Grupy Cyfrowy Polsat stwarza nowe możliwości dystrybucji treści telewizyjnych oraz dalszego rozwoju usług telekomunikacyjnych. W efekcie takiej kombinacji, atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum naszych usług

będą dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi 2G, 3G i LTE – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

Unikalne portfolio usług jest adresowane do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu. Właściwe wykorzystanie tego potencjału może w znaczący sposób zwiększyć sprzedaż dodatkowych usług do indywidualnego użytkownika, podnosząc tym samym średni przychód od klientów (ARPU).

Atrakcyjna zawartość naszych kanałów TV

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam pozycję lidera pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym w Polsce. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych. Ponadto, posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Television International, Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Warner Bros International TV Distribution czy Monolith Films Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali. Oferujemy także szeroki wybór transmisji sportowych, w tym m.in. eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy 2016, turnieju finałowego Euro 2016, eliminacji do Mundialu 2018, turniejów siatkówki, gal bokserskich i mieszanych sztuk walki, wyścigów Formuły 1 i wielu innych dyscyplin. Wierzymy, że dostęp do atrakcyjnych treści programowych, w tym treści programowych, które nie są dostępne w ofercie innych operatorów płatnej telewizji, daje nam znaczącą przewagę konkurencyjną nad innymi operatorami płatnej telewizji w Polsce. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

Poziom stawek rozliczeniowych za zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR – Mobile Termination Rates)

Dostawcy publicznie dostępnych usług telekomunikacyjnych mogą dowolnie ustalać ceny usług telekomunikacyjnych z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych Prawem Telekomunikacyjnym, w tym ograniczeń, które mogą wynikać z decyzji Prezesa UKE nakładających na przedsiębiorców telekomunikacyjnych o znaczącej pozycji rynkowej obowiązki regulacyjne określające maksymalne ceny usług.

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce Prezes UKE w przeszłości wielokrotnie wydawał decyzje obniżające stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń dla sieci telefonii komórkowej lub w inny sposób modyfikował warunki istniejących umów międzyoperatorskich pomiędzy przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi. W minionych latach regulacje dotyczące stawek MTR powodowały znaczną asymetrię tych stawek z korzyścią dla nowych operatorów, wchodzących na rynek i operatorów posiadających niewielki udział w rynku.

Aktualny system stawek stosowanych przez wszystkich operatorów wynika z decyzji Prezesa UKE z 14 grudnia 2012 roku dotyczącej określenia znaczącej pozycji na rynku świadczenie usługi zakańczania połączeń głosowych w ruchomej publicznej sieci telefonicznej, jak również nałożenia, utrzymania i zmiany obowiązków regulacyjnych wydanych dla operatorów telefonii komórkowej. Nowe zasady rozliczeń międzyoperatorskich wprowadziły jednolity (symetryczny) system stawek za zakańczanie połączeń. Obecna stawka MTR za zakańczanie połączeń głosowych, wynikająca z tej decyzji, wynosi 0,0429 zł/min.

Rynek zakańczania wiadomości SMS również podlega regulacji przez Prezesa UKE. Harmonogram obniżek stawek za zakańczanie wiadomości SMS został uzgodniony przez operatorów komórkowych bez interwencji Prezesa UKE na podstawie bilateralnych porozumień zawieranych w formie aneksów do umów międzyoperatorskich. Począwszy od 1 stycznia 2011 roku stawka MTR SMS była kilkakrotnie redukowana, a począwszy od 1 lipca 2012 spadła do poziomu 0,05 PLN za SMS i na tym poziomie utrzymuje się obecnie.

Ewentualne kolejne regulacje stawek rozliczeniowych MTR w efekcie decyzji Prezesa UKE bądź redukcje w efekcie uzgodnień pomiędzy operatorami mogą mieć wpływ na poziom przychodów uzyskiwanych z prowadzonej przez nas działalności telekomunikacyjnej, jednocześnie redukując jednak poziom kosztów prowadzenia tej działalności.

Roaming międzynarodowy w sieciach komórkowych

Wysokość stawek roamingowych na terenie UE reguluje Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej. Regulacją objęte są opłaty hurtowe i detaliczne za usługi głosowe (wykonywania i odbieranie połączeń telefonicznych), SMS, MMS i transmisję danych w roamingu, poprzez ustalenie średnich stawek hurtowych i maksymalnych

stawek detalicznych dla powyższych usług. Począwszy od 1 lipca 2014 roku rozporządzenie spowodowało dalsze obniżenie stawek stosowanych w roamingu wewnątrz Unii Europejskiej przez operatorów zgodnie z poniższą tabelą.

	Maksymalne ceny detaliczne (bez VAT)		Średnie ceny hurtowe (rozliczenia pomiędzy operatorami)	
	od 01.07.2013 do 30.06.2014	od 01.07.2014	od 01.07.2013 do 30.06.2014	od 01.07.2014
Transmisja danych (za 1 MB)	45 eurocentów	20 eurocentów	15 eurocentów	8 eurocentów
Połączenia głosowe wychodzące (za minutę)	24 eurocenty	19 eurocentów	10 eurocentów	5 eurocentów
Połączenia głosowe przychodzące (za minutę)	7 eurocentów	5 eurocentów	10 eurocentów	5 eurocentów
SMS (za 1 SMS)	8 eurocentów	6 eurocentów	2 eurocenty	2 eurocenty

W ramach projektu rozporządzenia w sprawie jednolitego rynku rozpatrywana jest możliwość całkowitego wyeliminowania opłat roamingowych w ramach UE, począwszy od przełomu 2015 i 2016 roku. Na dzień publikacji raportu niniejszego Sprawozdania brak jest jednak szczegółowych wytycznych w zakresie tej propozycji.

Rezerwacje częstotliwości

Krajowa strategia przydziału częstotliwości przygotowana jest przez Prezesa UKE z uwzględnieniem interesów krajowych i społecznych, a także umów międzynarodowych. Co do zasady rezerwacje częstotliwości przeznaczonych na świadczenie usług telekomunikacyjnych udzielane są na podstawie wniosków oraz, o ile liczba chętnych do danej częstotliwości przewyższa dostępne zasoby, przeprowadzane jest postępowanie w drodze przetargu lub aukcji.

Rezerwacja częstotliwości może zostać zmieniona lub odwołana m.in. w przypadku, gdy podmiot, któremu przyznano częstotliwości nie wykonuje swoich zobowiązań wynikających z decyzji rezerwacyjnej, zmienia sposób korzystania z pasma częstotliwości lub nie rozpocznie korzystania z przydzielonego pasma w terminie sześciu miesięcy od daty rezerwacji, lub zaprzestanie jego wykorzystywania na dowolny okres sześciu kolejnych miesięcy.

Rezerwacji częstotliwości dokonuje się na czas określony, a operatorzy telekomunikacyjni mogą składać wnioski o przedłużenie koncesji w terminie 12 do 6 miesięcy przed wygaśnięciem posiadanej koncesji. Prezes UKE w porozumieniu z Prezesem UOKiK może, w drodze decyzji, odmówić rezerwacji częstotliwości na kolejny okres, jeżeli przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwacji częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez dany podmiot lub grupę kapitałową. Według aktualnie obowiązujących przepisów, przedłużenie koncesji wiąże się z wniesieniem jednorazowej opłaty na rzecz skarbu państwa.

Z uwagi na wyłączenie telewizji analogowej w 2013 roku, pewne zasoby częstotliwości stały się dostępne w ramach tzw. dywidendy cyfrowej. W dniu 30 grudnia 2013 roku, opublikowane zostało ogłoszenie o aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz oraz z zakresu 2600 MHz. W dniu 11 lutego 2014 roku Prezes UKE podjął decyzję o odwołaniu aukcji, przy czym w dniu 4 kwietnia 2014 roku ogłosił rozpoczęcie kolejnego etapu konsultacji dotyczących nowej aukcji na rezerwację powyższych częstotliwości. Po upublicznieniu opinii zainteresowanych stron, Prezes UKE ponownie ogłosił aukcję 10 października 2014 roku. Przedmiotem aukcji jest 5 bloków w paśmie 800 MHz oraz 14 bloków w paśmie 2600 MHz. Cena wyjściowa jednego bloku w paśmie 800 MHz określona została na poziomie 250 mln zł, natomiast w przypadku pasma 2600 MHz – na poziomie 25 mln zł. Dokumentacja aukcyjna określa m.in. szczegółowe warunki przeprowadzenia aukcji, ograniczenia w zakresie łączenia bloków częstotliwości przez podmioty, którym rezerwacje częstotliwości zostaną przydzielone w wyniku aukcji oraz warunki wykorzystania przydzielonych częstotliwości. Wstępne oferty złożyło 6 podmiotów: Orange Polska, P4, Hubb Investments Sp. z o.o., T-Mobile Polska, Polkomtel i NetNet Sp. z o.o. Wszyscy uczestnicy zakwalifikowali się do drugiego etapu aukcji. Właściwa licytacja rozpoczęła się 10 lutego 2015 roku. Na dzień niniejszego Sprawozdania aukcja nie została zakończona.

Od wyniku tej aukcji zależy czy uzyskamy dostęp do pasma oraz czy rozmiar i umiejscowienie fragmentów pasma, które będziemy ewentualnie użytkować, będą wystarczające i odpowiednie, aby umożliwić nam świadczenie usług telekomunikacyjnych o jakości pozwalającej skutecznie konkurować z operatorami sieci komórkowych, którzy uzyskają dostęp do pozostałych części pasma.

4.1.3. Czynniki finansowe

Wahania kursów walut

Złoty jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Nasze przychody wyrażone są głównie w złotych, natomiast część kosztów, nakładów inwestycyjnych i kosztów obsługi naszego zadłużenia wyrażona jest w walutach obcych, w szczególności w dolarach amerykańskich i euro.

Wahania kursów walut wpływały w przeszłości i spodziewamy się że nadal będą wpływać na poziom naszych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych oraz wysokość zysków i strat z działalności inwestycyjnej. W szczególności nasza ekspozycja na wahania kursów walut związana jest z ponoszonymi przez nas w walutach obcych płatnościami z tytułu (i) opłat licencyjnych świadczonych na rzecz nadawców telewizyjnych, (ii) opłat związanych z przesyłem sygnału, (iii) zakupu dostępu do oferty wiodących studiów filmowych i telewizyjnych oraz innych dostawców i producentów treści programowych, w tym federacji sportowych; (iv) zakupu części do dekodatorów, innego sprzętu technicznego i oprogramowania; (v) najmu pojemności transponderów; (vi) zakupu sprzętu telekomunikacyjnego dla klientów usług telefonii mobilnej; (vii) płatności ratalnych za koncesję UMTS; (viii) zakupu sprzętu do sieci telekomunikacyjnej; (ix) wybranych dzierżaw gruntów pod lokalizację elementów sieci telekomunikacyjnej; (x) umów dzierżawy wybranych budynków biurowych; (xi) międzynarodowych umów roamingowych i międzyoperatorskich oraz (xii) innych zobowiązań handlowych.

Dodatkowo, możemy być narażeni na ryzyko walutowe w związku z Obligacjami Senior Notes PLK, wielowalutowym Kredytem Rewolwingowym oraz wielowalutowym Kredytem Rewolwingowym PLK, ponieważ zmiany kursu euro, dolara lub innej dopuszczalnej Umową Dotyczącą Obligacji Senior Notes PLK, Umową Kredytów albo Umową Kredytów PLK waluty względem złotego mogą powodować zwiększenie środków pieniężnych wyrażonych w złotych niezbędnych do obsługi spłaty kapitału i odsetek od Obligacji Senior Notes PLK, Kredytu Rewolwingowego lub Kredytu Rewolwingowego PLK.

Nie mamy żadnego wpływu na kształtowanie się kursów walut w przyszłości, a co za tym idzie zmiany kursów walut będą miały wpływ (pozytywny lub negatywny) na naszą działalność oraz wyniki finansowe. Mając na względzie otwartą ekspozycję na ryzyko kursowe, Grupa zaimplementowała politykę zarządzania ryzykiem rynkowym i wykorzystuje m.in. hedging naturalny oraz transakcje zabezpieczające.

Konsolidacja wyników Grupy Metelem i koszty obsługi zadłużenia grupy

W efekcie transakcji nabycia udziałów w Metelem, spółka i jej grupa kapitałowa podlega konsolidacji w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Polsat od dnia 7 maja 2014 roku.

Konieczność obsługi znaczącego zadłużenia Grupy Metelem, w szczególności zadłużenia z tytułu Kredytu Terminowego PLK oraz Obligacji Senior Notes PLK, zwiększy ponoszone przez nas koszty finansowe na spłatę kwoty głównej oraz odsetek z tytułu zadłużenia i tym samym będzie miało znaczący wpływ na poziom generowanego zysku netto Grupy Kapitałowej. Spółka podjęła kroki zmierzające do ograniczenia kosztu związanego z wysokim poziomem zadłużenia Grupy Metelem, obejmujące zmianę struktury zadłużenia przejętej spółki i umorzenie Obligacji PIK, jak również przedterminowe przedpłaty części kredytu.

Dodatkowo, w celu refinansowania zadłużenia z tytułu zaciągniętego w 2011 roku kredytu w związku z nabyciem Telewizji Polsat oraz obligacji Senior Notes wyemitowanych w 2011 roku zaciągnęliśmy w kwietniu 2014 roku Kredyt Terminowy z terminem zapadalności w 2019 roku. W związku z powyższym będziemy w dalszym ciągu ponosić koszty odsetkowe finansowania dłużnego.

Kredyt Terminowy oraz Kredyty Terminowe PLK posiadają wbudowane mechanizmy obniżania marży banków wraz ze zmniejszaniem zdefiniowanych w obu umowach wskaźników zadłużenia dług netto/EBITDA, co oznacza że, generując środki gotówkowe z naszej działalności operacyjnej i inwestycyjnej oraz dbając o wysoki poziom wyniku EBITDA osiąganego przez Grupę, jesteśmy w stanie zmniejszać koszty i płatności odsetkowe.

Dodatkowo Kredyt Terminowy oraz Kredyty Terminowe PLK oparte są o zmienną rynkową stopę procentową, co oznacza, że wzrosty lub spadki stóp procentowych w Polsce będą miały wpływ na wzrost lub obniżkę bieżącego kosztu obsługi naszego zadłużenia z tytułu tych kredytów.

4.2. Informacje o trendach

Głównymi tendencjami, które, zgodnie z wiedzą Grupy, mogą mieć znaczący wpływ na perspektywy rozwoju, przychody i rentowność Grupy do końca bieżącego roku obrotowego są:

- dynamiczny rozwój nielinearnych treści wideo, dostarczanych przez serwisy VOD i OTT;
- wzrost sprzedaży smartTV - telewizorów z dostępem do Internetu;
- rozwój oferty programowej naziemnej telewizji cyfrowej;
- tzw. „pakietyzacja usług”, polegająca na łączeniu ofert usług telewizyjnych i telekomunikacyjnych;
- rozwój rynku transmisji danych, zarówno w segmencie ofert stacjonarnych, jak i mobilnych, wyrażający się wzrostem liczby użytkowników usług transmisji danych;
- stopniowy wzrost penetracji smartfonami wśród klientów i użytkowników sieci mobilnych;
- rosnące zapotrzebowanie na transmisję danych i szybkie łącza internetowe, wynikające z rosnącej złożoności usług świadczonych w oparciu o transmisję danych;
- rosnąca liczba klientów i użytkowników urządzeń mobilnych, wynikająca między innymi ze stopniowej substytucji usług stacjonarnych usługami mobilnymi, jak również popularyzacji rozwiązań typu *machine-to-machine*;
- presja na przychody z tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych, wynikająca z wysokiej konkurencyjności rynku mobilnego, jak również wypierania tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych przez komunikację z użyciem transmisji danych;
- presja na przychody z usług roamingowych, wynikająca z ewentualnego kolejnego etapu regulacji stawek roamingowych.
- ożywienie na rynku reklamy telewizyjnej;
- dalsza fragmentaryzacja rynku telewizyjnego (rosnący udział kanałów tematycznych w oglądalności i przychodach z reklamy); oraz
- wzrost wydatków na reklamę wideo w Internecie.

4.3. Najważniejsze inwestycje w 2014

Nabycie udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited posiadającej pośrednio 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polkomtel Sp. z o.o.

W dniu 7 maja 2014 roku spełniły się warunki zawieszające określone w warunkowych umowach nabycia udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited zawartych w dniach 14 listopada 2013 roku i 19 grudnia 2013 roku pomiędzy Spółką a współnikami Metelem: Argumenol, Karswell, Sensor oraz Europejskim Bankiem Odbudowy (patrz punkt 3.1 – *Istotne wydarzenia i umowy zawarte w 2014 roku – Wydarzenia o charakterze korporacyjnym*). W wyniku powyższego doszło do finalizacji transakcji nabycia przez Cyfrowy Polsat 2.000.325 udziałów Metelem, reprezentujących 100% kapitału i głosów w tej spółce. W zamian za wkład niepieniężny w postaci udziałów Metelem wspólnicy Metelem objęli 291.193.180 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,04 zł każda, wyemitowanych przez Spółkę w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego na podstawie uchwał Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia podjętych w dniach 16 i 24 stycznia 2014 roku. Łączna cena emisyjna akcji objętych przez współników Metelem wyniosła 5.957,8 mln zł.

W wyniku nabycia udziałów w Metelem Cyfrowy Polsat nabył pośrednio 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polkomtel. Włączenie Polkomtelu do Grupy Cyfrowy Polsat stwarza nowe możliwości dystrybucji treści telewizyjnych oraz dalszego rozwoju usług telekomunikacyjnych, których świadczenie Cyfrowy Polsat rozpoczął w 2008 roku. W efekcie takiej kombinacji, atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum usług Cyfrowego Polsatu będą dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi 3G, 4G i LTE – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

Nabycie udziałów spółki Polsat Ltd.

W dniu 6 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd. z siedzibą w Londynie.

Nabycie Radia PIN przez Telewizję Polsat

17 października 2014 roku Telewizja Polsat podpisała przedwstępną umowę zakupu 100% udziałów spółki Radio PIN S.A., będącego nadawcą kanału radiowego MUZO.FM za 4,3 mln zł. Umowa została sfinalizowana w dniu 27 lutego 2015 roku.

4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

W związku z rozpoczętą z dniem 7 maja 2014 roku konsolidacją wyników Metelem Holding Company Limited, pośrednio kontrolującej Polkomtel, Spółka postanowiła dostosować sposób prezentacji danych operacyjnych do nowej struktury i sposobu działania naszej Grupy. Poniżej przedstawiony został nowy układ wskaźników operacyjnych (KPI) obejmujących naszą działalność w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, w szczególności obejmujących usługi telefonii komórkowej, Internetu oraz płatnej telewizji.

Należy podkreślić, że prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2013 roku mają jedynie charakter informacyjny oraz przedstawiają, jaki wpływ na wyniki operacyjne Grupy miałyby wyniki operacyjne Grupy Metelem, a w szczególności Polkomtelu, gdyby wchodziła w skład Grupy Polsat w porównywanych okresach. Wskaźniki te zostały przygotowane wyłącznie w celach ilustracyjnych i ze względu na swój charakter prezentują hipotetyczną sytuację, dlatego też nie przedstawiają rzeczywistych wyników operacyjnych Grupy za dane okresy.

Wskaźniki operacyjne dotyczące naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej nie uległy zmianie.

Przy ocenie naszej działalności operacyjnej w segmencie usług świadczonych dla klientów indywidualnych i biznesowych osobno analizujemy świadczone przez nas usługi kontraktowe i usługi przedpłacone. W przypadku tych pierwszych bierzemy pod uwagę liczbę pojedynczych, aktywnych usług świadczonych w modelu kontraktowym (RGU), liczbę klientów, wskaźnik odpływu klientów (churn) oraz średni miesięczny przychód na klienta. W przypadku usług przedpłaconych analizowana jest liczba unikalnych, aktywnych usług świadczonych w modelu przedpłaconym (RGU prepaid) oraz średni przychód przypadający na RGU prepaid. Liczba raportowanych RGU prepaid 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.

Poniższa tabela przedstawia kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów.

	Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia			Za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia		
	2014	2013	Zmiana / %	2014	2013	Zmiana / %
Łączna liczba RGU (kontraktowe+przedpłacone)	16.482.031	16.447.334	0,2%	16.482.031	16.447.334	0,2%
USŁUGI KONTRAKTOWE						
Łączna liczba RGU na koniec okresu, w tym:	12.347.828	11.978.807	3,1%	12.347.828	11.978.807	3,1%
Płatna telewizja, w tym:	4.391.702	4.212.323	4,3%	4.391.702	4.212.323	4,3%
<i>Multiroom</i>	844.809	719.935	17,3%	844.809	719.935	17,3%
Telefonia komórkowa	6.587.915	6.778.675	-2,8%	6.587.915	6.778.675	-2,8%
Internet	1.368.211	987.809	38,5%	1.368.211	987.809	38,5%
Liczba klientów	6.137.531	6.287.658	-2,4%	6.137.531	6.287.658	-2,4%
ARPU na klienta [PLN]	87,2	87,1	0,1%	85,9	88,5	-2,9%
Churn na klienta	9,1%	9,2%		9,1%	9,2%	
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,01	1,91	5,2%	2,01	1,91	5,2%
Średnia liczba RGU, w tym:	12.272.311	11.924.710	2,9%	12.091.316	11.857.027	2,0%
Płatna telewizja, w tym:	4.361.890	4.175.145	4,5%	4.283.695	4.108.908	4,3%
<i>Multiroom</i>	822.568	697.978	17,9%	776.635	623.034	24,7%
Telefonia komórkowa	6.597.742	6.801.845	-3,0%	6.661.539	6.886.650	-3,3%
Internet	1.312.679	947.720	38,5%	1.146.082	861.469	33,0%
Średnia liczba klientów	6.159.903	6.279.979	-1,9%	6.219.660	6.301.765	-1,3%
USŁUGI PRZEDPŁACONE						
Łączna liczba RGU na koniec okresu, w tym:	4.134.203	4.468.527	-7,5%	4.134.203	4.468.527	-7,5%
Płatna telewizja	122.787	77.771	57,9%	122.787	77.771	57,9%
Telefonia komórkowa	3.792.978	4.171.810	-9,1%	3.792.978	4.171.810	-9,1%
Internet	218.438	218.946	-0,2%	218.438	218.946	-0,2%
ARPU na RGU [PLN]	18,2	17,5	4,0%	17,7	18,2	-2,7%
Średnia liczba RGU, w tym:	4.172.129	4.599.374	-9,3%	4.267.047	4.578.919	-6,8%
Płatna telewizja	129.021	77.953	65,5%	88.894	74.807	18,8%
Telefonia komórkowa	3.798.701	4.338.987	-12,5%	3.939.774	4.384.573	-10,1%
Internet	244.407	182.434	34,0%	238.379	119.539	99,4%
TELEWIZJA						
Udział w oglądalności	24,50%	23,06%	6,2%	23,67%	21,14%	12,0%
Udział w rynku reklamy	24,8%	25,4%	-2,5%	25,1%	23,6%	6,3%

4.4.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym na dzień 31 grudnia 2014 roku łączna liczba aktywnych usług, świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym jak i przedpłaconym, wyniosła 16.482.031 i wzrosła o 0,2% w porównaniu do 16.447.334 aktywnych usług na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wynikało to z dynamicznego wzrostu liczby świadczonych usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz wyższej liczby świadczonych usług płatnej telewizji (w tym Multiroom).

Na dzień 31 grudnia 2014 roku usługi kontraktowe stanowiły 74,9% łącznej liczby świadczonych usług. Wskaźnik ten wzrósł z poziomu 72,8% osiągniętego na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Usługi kontraktowe

Łączna liczba naszych klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła 6.137.531 na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi spadek o 2,4% w stosunku do liczby, którą Grupa posiadałaby na dzień 31 grudnia 2013 roku, przy założeniu wcześniejszego włączenia Polkomtela do Grupy. Głównymi powodami tego spadku są: łączenie kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego oraz spadek liczby klientów usług telefonii komórkowej.

Liczba aktywnych usług kontraktowych świadczonych przez nas wzrosła o 369.021, czyli o 3,1% do 12.347.828 na dzień 31 grudnia 2014 roku z 11.978.807 na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost ten jest efektem przede wszystkim wzrostu o 38,5% liczby usług świadczonych w obszarze dostępu do szerokopasmowego Internetu, co jest związane z prowadzoną przez Grupę strategią aktywnego promowania sprzedaży usług świadczonych w oparciu o technologie LTE/HSPA+, m.in. poprzez wprowadzenie oferty Internetu PowerLTE, oraz dynamicznie rosnącą liczbą użytkowników Internetu w Polsce. Łączna liczba świadczonych usług kontraktowych płatnej telewizji wzrosła w czwartym kwartale 2014 roku o 4,3%, do 4.391.702 na dzień 31 grudnia 2014 roku z 4.212.323 na dzień 31 grudnia 2013 roku, m.in. na skutek istotnego wzrostu liczby świadczonych usług Multiroom. Jednocześnie spadła liczba świadczonych usług telefonii komórkowej, z poziomu 6.778.675 na dzień 31 grudnia 2013 roku do poziomu 6.587.915 na dzień 31 grudnia 2014 roku, co jest efektem m.in. dojrzałości i wysokiej konkurencyjności polskiego rynku telefonii mobilnej. Wierzymy, że dalsze nasycenie bazy naszych klientów usługami łączonymi, w tym produktem smartDOM, będzie miało pozytywny wpływ na wzrost ilości świadczonych przez nas usług kontraktowych oraz lojalność naszych klientów w przyszłości.

W czwartym kwartale 2014 roku średni miesięczny przychód na klienta wyniósł 87,2 zł i pozostał na praktycznie niezmiennym poziomie wobec czwartego kwartału 2013 roku. W ramach naszej oferty zintegrowanej smartDOM aktywnie prowadzimy dosprzedaż produktów i usług do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtela, co pozytywnie wpływa na ARPU. Od momentu wprowadzenia oferty smartDOM w lutym 2014 roku obserwujemy sukcesywny wzrost ARPU z poziomu 84,8 zł na koniec pierwszego kwartału 2014 roku do obecnego poziomu wynoszącego 87,2 zł.

W 2014 roku średni miesięczny przychód na klienta spadł o 2,9% do 85,9 zł z 88,5 zł w 2013 roku. Spadek ten wynikał głównie ze spadku przychodów interconnect, spowodowanych regulacyjną obniżką głosowych stawek MTR o 48,1% z poziomu 0,0826 zł w pierwszej połowie 2013 roku do poziomu 0,0429 zł w pierwszej połowie 2014 roku oraz z obniżenia cen usług na rynku telefonii komórkowej spowodowanych presją cenową ze strony głównych konkurentów.

Dzięki naszym skutecznym programom utrzymaniowym, wskaźnik odpływu klientów wyniósł 9,1% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2014 roku w porównaniu do 9,2% w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2013 roku.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku na jednego klienta z naszej bazy przypadło 2,01 aktywnych usług kontraktowych, co stanowi wzrost o 5,2% w porównaniu do 1,91 na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta wynika z prowadzonych przez nas działań marketingowych i sprzedażowych, ukierunkowanych na maksymalizację sprzedaży produktów i usług do jednego klienta.

Program smartDOM odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży i pozytywnie oddziałuje na poziom wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU klienta kontraktowego. Od momentu uruchomienia w połowie lutego 2014 roku do końca 2014 roku z oferty tej skorzystało 569 tys. klientów, którzy posiadali łącznie ponad 1,75 mln aktywnych usług (RGU). W czwartym kwartale 2014 roku przyrost liczby usług w ramach programu smartDOM wyniósł 394 tys. Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta w tej grupie na dzień 31 grudnia 2014 roku wynosił 3,1. Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, program smartDOM doskonale wpisuje się w realizację strategii.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych spadła o 334.324, czyli o 7,5% do 4.134.203 na dzień 31 grudnia 2014 roku z 4.468.527 na dzień 31 grudnia 2013 roku. Spadek ten spowodowany był przede wszystkim zmniejszeniem liczby świadczonych usług przedpłaconych telefonii komórkowej przy jednoczesnym silnym wzroście liczby świadczonych w modelu przedpłaconym usług płatnej telewizji.

Średni miesięczny przychód na RGU prepaid wynosił 18,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku, co stanowi wzrost o 4,0% wobec 17,5 zł w analogicznym okresie 2013 roku. W 2014 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid spadł o 2,7% do 17,7 zł z 18,2 zł w 2013 roku. Głównym powodem spadku w 2014 roku były niższe przychody z tytułu interconnect, spowodowane regulacyjną obniżką głosowych stawek MTR o 48,1% z poziomu 0,0826 zł w pierwszej połowie 2013 roku do

poziomu 0,0429 zł w pierwszej połowie 2014 roku oraz obniżeniem cen usług głosowych na rynku telefonii komórkowej spowodowanych presją cenową ze strony głównych konkurentów.

4.4.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Analizując i oceniając naszą działalność w obszarze nadawania i produkcji telewizyjnej bierzemy pod uwagę udział w oglądalności poszczególnych kanałów, udział w rynku reklamy TV oraz zasięg techniczny. Kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów zostały przedstawione w poniższych tabelach.

Udział w oglądalności

	3 miesiące zakończone 31 grudnia			12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2014	2013	Zmiana / %	2014	2013	Zmiana / %
Udział w oglądalności^{(1) (7)}, w tym:	24,50%	23,06%	6,24%	23,67%	21,14%	11,97%
POLSAT (kanał główny)	13,65%	12,83%	6,39%	13,30%	13,51%	-1,55%
Kanały tematyczne⁽⁷⁾	10,85%	10,23%	6,06%	10,37%	7,63%	35,91%
Polsat2	1,64%	1,77%	-7,34%	1,73%	1,82%	-4,95%
Polsat News	0,78%	0,77%	1,30%	0,91%	0,81%	12,35%
Polsat Sport	0,50%	0,63%	-20,63%	0,50%	0,79%	-36,71%
Polsat Sport Extra	0,11%	0,20%	-45,00%	0,12%	0,21%	-42,86%
Polsat Sport News	0,31%	0,31%	0,00%	0,29%	0,33%	-12,12%
Polsat Film	0,81%	0,62%	30,65%	0,72%	0,53%	35,85%
Polsat JimJam [JimJam]	0,17%	0,34%	-50,00%	0,20%	0,33%	-39,39%
Polsat Cafe	0,39%	0,38%	2,63%	0,40%	0,39%	2,56%
Polsat Play	0,72%	0,62%	16,13%	0,67%	0,57%	17,54%
CI Polsat	0,08%	0,10%	-20,00%	0,09%	0,11%	-18,18%
Polsat News 2 ⁽²⁾	0,06%	0,05%	20,00%	0,07%	0,06%	16,67%
Polsat Food	0,08%	0,08%	0,00%	0,08%	0,09%	-11,11%
Polsat Viasat Explore ⁽³⁾	0,06%	0,06%	0,00%	0,05%	0,06%	-16,67%
Polsat Viasat History ⁽³⁾	0,13%	0,14%	-7,14%	0,13%	0,16%	-18,75%
Polsat Viasat Nature ⁽³⁾	0,03%	0,03%	0,00%	0,02%	0,02%	0,00%
Polsat Romans ⁽⁵⁾	0,11%	0,08%	37,50%	0,13%	0,08%	62,50%
Disco Polo Music ⁽⁸⁾	0,20%	n/d	--	0,23%	n/d	--
TV4 ⁽⁶⁾	3,38%	3,13%	7,99%	2,88%	2,92%	-1,37%
TV6 ⁽⁶⁾	1,27%	0,91%	39,56%	1,09%	0,68%	60,29%
MUZO.TV ⁽⁹⁾	0,03%	n/d	--	0,03%	n/d	--
Polsat Volleyball 1 ⁽¹⁰⁾	n/d	n/d	--	2,43%	n/d	--
Udział w rynku reklamy⁽⁴⁾	24,8%	25,4%	-2,5%	25,1%	23,6%	6,3%

- 1) Nielsen Audience Measurement, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba.
- 2) Do lutego 2013 roku kanał nadawał pod nazwą TV Biznes, potem do 9 czerwca 2014 jako Polsat Biznes, obecnie kanał nosi nazwę Polsat News 2.
- 3) Kanały nadają pod marką „Polsat” od marca 2013 roku, dane dla trzech kwartałów 2013 dotyczą okresu marzec-wrzesień 2013.
- 4) Szacunki własne na podstawie danych Starlink.
- 5) Kanał nadaje od września 2013 roku, dane za okres nadawania.
- 6) Kanał wliczany do Grupy Polsat od września 2013 roku, prezentowane dane dotyczą pełnych okresów nadawania ujętych w powyższej tabeli.
- 7) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio (udziały kanałów Polsat Viasat są wliczane od marca 2013 roku, a kanałów Polsat Romans, TV4 i TV6 od września 2013 roku, pozostałe miesiące są liczone z zerową oglądalnością).
- 8) Kanał nadaje od maja 2014 roku, dane za okres nadawania.
- 9) Kanał uruchomiony 26 września 2014 roku, dane za okres nadawania.
- 10) Kanał nadawał w okresie od 30 sierpnia do 21 września 2014 roku, dane za okres nadawania.

W czwartym kwartale 2014 roku, w ofercie Polsatu dużym zainteresowaniem widzów cieszyły się stałe pozycje, takie jak poniedziałkowy cykl Mega Hit, gromadzący średnio 1,28 mln widzów, dając stacji 20,5% udziału w widowni, czy też serial *Pierwsza miłość* gromadzący prawie 0,85 mln widzów (18,95% udziału w widowni).

Na wyniki czwartego kwartału istotny wpływ miały nowości z jesiennej ramówki. Dużą widownię gromadził show *Must be the Music. Tylko Muzyka*, przyciągający przed telewizory średnio 1,06 mln widzów (14,86% udziału w widowni). Inna jesienna pozycja, *Dancing with the Stars. Taniec z gwiazdami*, gromadziła średnio 1,15 mln widzów i miała 18,61% udziałów

w widowni. Ważną pozycją była kontynuacja programu *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*. Sobotnie emisje programu osiągnęły średnio 1,12 mln widzów przy 21,4% udziału w widowni.

Jeśli wziąć pod uwagę cały 2014 roku, istotnym punktem ramówki był konsekwentnie poniedziałkowy Mega Hit (1,23 mln widzów i 20,6% udziałów). Inna stała pozycja - serial *Pierwsza miłość* - zgromadziła 0,94 mln widzów (22,2% udziału w widowni).

W całym 2014 roku programy ramówek sezonowych – wiosennej i jesiennej, a zwłaszcza ich nowości, odegrały istotną rolę w utrzymaniu wysokiego udziału w oglądalności kanału. Show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo* przyciągał przed telewizory średnio 1,24 mln widzów (24,35% udziału w widowni). Inna pozycja programowa, *Dancing with the Stars. Taniec z gwiazdami*, gromadziła średnio 1,1 mln widzów i miała 18,6% udziału w widowni. Istotną nowością tego roku było *Hell's Kitchen – Piekielna Kuchnia*, mająca średnio 1,07 mln widzów i 17,5% udziału. Inną kluczową pozycją wiosny i jesieni była kontynuacja talent show *Must be the Music. Tylko muzyka*. Niedzielne emisje programu osiągnęły średnią 1,11 mln widzów przy 15,9% udziału w widowni.

Znaczącą widownię zgromadził emitowany w styczniu *Śmiechosteron, czyli 10-lecie Kabaretu Skeczów Męczących*: 2,1 mln widzów i 27,7% udziałów w oglądalności. Z kolei w lutym chętnie oglądany był kabaret *Sex Alkohol i Książki* – 1,4 mln widzów i 19,0% udziału w widowni.

Najchętniej wybieraną transmisją Festiwalu Top Trendy była Noc Kabaretowa z 1 czerwca 2014 roku, która zgromadziła średnio 1,6 mln widzów, z udziałem 30,3% widowni.

IV Zielonogórska Noc Kabaretowa wyemitowana 9 sierpnia 2014 roku osiągnęła widownię przeszło 1,08 mln z udziałem 24,5%. Podobną ilość widzów miała druga część koncertu *Disco Pod Gwiazdami* z 16 sierpnia 2014 roku, ale z udziałem oglądalności na poziomie 21,1%. Koncert *Disco Pod Gwiazdami* z 15 sierpnia 2014 roku obejrzało 1,2 mln widzów (21,7% udziału w oglądalności).

Warto wspomnieć o rekordowej oglądalności meczu otwarcia FIVB Mistrzostw świata w piłce siatkowej mężczyzn 2014 Polska, który odbył się 30 sierpnia 2014 roku, transmitowanym przez telewizję Polsat. Zgromadził on przeszło 1,3 mln widzów, dając 24,5% udziału w widowni. Równoległa transmisja na kanale Polsat Sport była oglądana przez 614 tys. widzów, co dało stacji 11,3% udziału w oglądalności. Ta sama transmisja na Polsat Volleyball 1 oglądana była przez prawie 200 tys. przy udziale 3,64%. Łącznie mecz otwarcie mistrzostw na trzech kanałach Telewizji Polsat oglądało 2,1 mln widzów, przekładając się na udział widowni na poziomie 39,44%.

Rekordowy wynik osiągnęła transmisja finału ww. wydarzenia. 21 września 2014 roku mecz z udziałem reprezentacji Polski o tytuł mistrza świata w piłce siatkowej przyciągnął przed ekrany prawie 4,0 mln widzów dając 50,36% udziału w widowni. Równoległą transmisję na Polsat Volleyball 1 obejrzało ponad 700 tys. widzów, co stanowiło 8,8% widowni. Łącznie mecz finałowy w kanałach Telewizji Polsat oglądało 4,7 mln widzów, przekładając się na udział widowni na poziomie 59,16%.

Rekordowe oglądalności notowały mecze rozgrywane w ramach eliminacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. Ta pozycja zyskiwała na popularności ze spotkania na spotkanie. Pierwszy mecz, Polska – Gibraltarczyk rozegrany 7 września 2014 roku, na Polsacie oglądany był przez 0,98 mln widzów, z udziałem na poziomie 15,5%. Należy dodać, że wszystkie mecze eliminacyjne transmitowane były równoległe na kanale Polsat Sport. Na tym kanale mecz Polska - Gibraltarczyk zobaczyło 270 tys. osób z udziałem 4,2%. Kolejny mecz reprezentacji Polski, rozegrany z Niemcami 11 października 2014 roku przyciągnął do Polsatu 2,9 mln osób przy udziale 44,6%. Równoległe na Polsacie Sport oglądało go 434 tys. osób przy 6,7% udziału. 14 października mecz Polski ze Szkocją to już 3,6 mln widzów w Polsacie i udział 48,5% (równoległe 475 tys. widzów i 6,4% udziału na Polsat Sport). Ostatni z tegorocznych meczów eliminacyjnych Polska – Gruzja zapewnił na Polsacie liczącą 2 mln widownię i 35,9% udziału. Równoległa transmisja na Polsat Sport – 284 tys. widzów i 4,9% udziału.

Tegoroczna Sylwestrowa Moc Przebojów w Polsacie oglądana była średnio przez prawie 1,4 mln widzów, przy udziale 22,6%. Równoległa transmisja na Polsacie2 przyciągnęła 124 tys. osób – 2% udziału.

Na wzrost całkowitego udziału w oglądalności kanałów Grupy, jak również na wzrost udziału w oglądalności kanałów tematycznych, cały czas wpływa włączenie kanałów TV4 i TV6 do Grupy Telewizji Polsat. Zarówno w okresie 3 jak i 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2014 roku największe udziały w widowni spośród stacji tematycznych miały stacje TV4, TV6 i Polsat 2. Kanałami tematycznymi o największej dynamice wzrostu udziałów w widowni (vs. 12 miesięcy 2013 roku) były Polsat Romans (start stacji we wrześniu 2013), TV6, Polsat Film. Roczne wyniki oglądalności Grupy Polsat obejmują również widownię kanału Disco Polo Music, który rozpoczął nadawanie w maju 2014, MUZO.TV nadające od 26 września, jak również Polsat Volleyball 1 nadające od 30 sierpnia do 21 września.

Dystrybucja i zasięg techniczny

Zasięg techniczny ⁽¹⁾	3 miesiące zakończone 31 grudnia			12 miesięcy zakończone 31 grudnia		
	2014	2013	Zmiana / %	2014	2013	Zmiana / %
Polsat	99,9%	99,4%	0,50%	99,8%	98,8%	1,11%
Polsat2	62,1%	63,5%	-2,20%	63,7%	63,0%	1,11%
Polsat News	55,3%	54,9%	0,73%	55,9%	54,4%	2,76%
Polsat Sport	48,6%	50,2%	-3,19%	49,5%	49,4%	0,20%
Polsat Sport Extra	35,1%	34,9%	0,57%	35,3%	34,0%	3,82%
Polsat Sport News	92,1%	86,0%	7,09%	90,3%	78,0%	15,77%
Polsat Film	50,1%	49,8%	0,60%	50,9%	48,1%	5,82%
Polsat JimJam [JimJam]	42,4%	40,9%	3,67%	42,7%	39,7%	7,56%
Polsat Cafe	53,7%	54,0%	-0,56%	54,6%	53,3%	2,44%
Polsat Play	46,2%	45,7%	1,09%	46,9%	43,1%	8,82%
CI Polsat	37,0%	36,5%	1,37%	37,7%	35,3%	6,80%
Polsat News 2 ⁽²⁾	55,3%	55,3%	0,00%	55,2%	54,5%	1,28%
Polsat Food	21,4%	21,4%	0,00%	20,9%	20,8%	0,48%
Polsat Viasat Explore ⁽³⁾	24,6%	24,3%	1,23%	25,0%	22,2%	12,61%
Polsat Viasat History ⁽³⁾	34,1%	34,3%	-0,58%	35,0%	31,5%	11,11%
Polsat Viasat Nature ⁽³⁾	23,4%	21,9%	6,85%	23,6%	19,2%	22,92%
Polsat Romans ⁽⁴⁾	37,5%	25,8%	45,35%	37,8%	24,7%	53,04%
Disco Polo Music ⁽⁶⁾	40,9%	n/d	--	39,3%	n/d	--
TV4 ⁽⁵⁾	99,7%	99,3%	0,40%	99,6%	97,0%	2,68%
TV6 ⁽⁵⁾	91,7%	87,3%	5,04%	90,4%	81,6%	10,78%
MUZO.TV ⁽⁷⁾	36,2%	n/d	--	33,8%	n/d	--
Polsat Volleyball ⁽⁸⁾	n/d	n/d	--	27,8%	n/d	--

- 1) Nielsen Audience Measurement, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.
- 2) Do lutego 2013 roku kanał nadawał pod nazwą TV Biznes, potem do 9 czerwca 2014 jako Polsat Biznes, obecnie kanał nosi nazwę Polsat News 2.
- 3) Kanały na mocy współpracy firm Telewizja Polsat oraz Viasat Broadcasting, nadają od marca 2013 roku (wcześniejsze dane odnoszą się do zasięgu stacji przed rozpoczęciem współpracy z Telewizją Polsat).
- 4) Kanał nadaje od września 2013 roku.
- 5) Kanał wliczony do Grupy Polsat od września 2013 roku, prezentowane dane dotyczą pełnych okresów nadawania ujętych w powyższej tabeli.
- 6) Kanał nadaje od maja 2014 roku, dane za okres nadawania.
- 7) Kanał uruchomiony 26 września 2014.
- 8) Kanał nadawał w okresie od 30 sierpnia do 21 września 2014.

Stacje tematyczne Grupy Polsat dostępne są obecnie we wszystkich znaczących sieciach telewizji kablowej i satelitarnej. Porównując dane zarówno za czwarty kwartał, jak i 12 miesięcy 2014 roku z analogicznymi okresami 2013 roku, największy wzrost miał miejsce w przypadku stacji Polsat Romans. Warto podkreślić dynamikę stacji powstających we współpracy z Viasat Broadcasting. W ostatnim czasie dystrybucja kanałów Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat History i Polsat Viasat Nature została rozszerzona. Reasumując – w ujęciu rok do roku dodatnią dynamikę w analizowanych okresach mają wszystkie stacje Grupy Polsat. Wpływ na ten wynik miał m.in. wzrost dystrybucji naziemnej telewizji cyfrowej. Nowymi kanałami są Disco Polo Music (nadający od 1 maja 2014 roku) oraz MUZO.TV, który wystartował 26 września 2014 roku.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według szacunków domu mediowego Starlink, wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w czwartym kwartale 2014 roku wyniosły 1,15 mld zł i wzrosły rok do roku o 4,1%. Opierając się na tych estymacjach, szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w czwartym kwartale 2014 roku wyniósł 24,8%. Z kolei analizując cały 2014 roku, na całym rynku telewizyjnym wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły 3,8 mld zł, co stanowi wzrost rok do roku o 5,6%. Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w tym okresie wzrósł rok do roku do 25,1% z 23,6%.

Porównując portfolio kanałów Grupy, w czwartym kwartale 2014 roku wygenerowaliśmy o 9,79% GRP więcej niż w analogicznym okresie roku 2013. Na wynik czwartego kwartału cały czas ma wpływ włączenie kanałów TV4 i TV6 do Grupy Telewizji Polsat, jak również lepsze wyniki stacji oraz nowe kanały – Disco Polo Music i MUZO.TV.

4.5. Objąsnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

W wyniku nabycia w dniu 7 maja 2014 roku spółki Metelem skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. obejmują wyniki spółki Metelem wraz z jej spółkami zależnymi, m.in. operatora telekomunikacyjnego Polkomtel. W związku z powyższym zmieniliśmy prezentacj przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w taki sposób, aby lepiej odzwierciedlała model biznesowy oraz strategię naszej Grupy. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty przychodów, kosztów, zysku netto za okres, EBITDA ani kapitału własnego. Szczegółowy opis wprowadzonych zmian został przedstawiony w Nocie 9 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku.

Przychody

Nasze przychody dziel się na (i) przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych, (ii) przychody hurtowe, (iii) przychody ze sprzedaży sprzętu oraz (iv) pozostałe przychody ze sprzedaży.

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składj się przede wszystkim z: (i) miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej, (ii) opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych, (iii) opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłat abonamentową, (iv) opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix, (v) opłat za wynajem dekoderów, (vi) opłat aktywacyjnych, (vii) kar umownych oraz (viii) opłat za usługi dodatkowe. Całkowity przychód z opłat abonamentowych za usługi płatnej telewizji cyfrowej oraz z usług telekomunikacyjnych zależy od liczby klientów oraz ilości świadczonych dla nich usług, jak również od wysokości opłat za oferowane pakiety programowe i telekomunikacyjne oraz od ilości usług dodatkowych świadczonych naszym klientom w danym okresie. Opłaty aktywacyjne naliczane są w momencie aktywacji usług i rozliczane w okresie trwania umowy.

Przychody hurtowe

Na nasze przychody hurtowe składj się:

- (i) przychody z reklamy i sponsoringu;
- (ii) przychody od operatorów kablowych i satelitarnych;
- (iii) przychody z dzierżawy infrastruktury;
- (iv) przychody z połączeń międzyoperatorskich;
- (v) przychody z roamingu;
- (vi) przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału; oraz
- (vii) przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu składj się przede wszystkim z przychodów ze sprzedaży naszym klientom dekoderów, dysków do dekoderów, anten, modemów Internetowych, tabletów, laptopów, routerów, telefonów, smartfonów oraz akcesoriów w momencie zawarcia umowy.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Na pozostałe przychody ze sprzedaży składj się m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urzędzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składj się:

- (i) koszty kontentu;
- (ii) koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta;
- (iii) amortyzacja, utrata wartości i likwidacja;
- (iv) koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich;
- (v) wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników;
- (vi) koszt własny sprzedanego sprzętu;

- (vii) koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności;
- (viii) inne koszty.

Koszty kontentu

Koszty kontentu składają się z:

- (i) kosztów licencji programowych;
- (ii) amortyzacji licencji filmowych;
- (iii) kosztów produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych; oraz
- (iv) innych kosztów kontentu.

Koszty licencji programowych obejmują miesięczne opłaty licencyjne na rzecz dostawców programów telewizyjnych, opłaty licencyjne za udostępniania materiałów w ramach VOD oraz opłaty za prawa autorskie na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej.

Amortyzacja licencji filmowych obejmuje amortyzację praw do treści programowych TV wyprodukowanych przez osoby trzecie, na które uzyskaliśmy licencje. Wysokość odpisów amortyzacyjnych zależy od szacunkowej liczby emisji programu oraz rodzaju treści programowych.

Koszty produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych obejmują koszty produkcji programów telewizyjnych wyprodukowanych specjalnie przez nas lub dla nas, zarówno na podstawie licencji obcych jak i naszych własnych licencji. Koszty te zawierają także amortyzację praw do transmisji sportowych. Wysokość odpisów amortyzacyjnych od aktywów programowych zależy od szacunkowej liczby emisji programu oraz rodzaju treści programowych. Amortyzacja praw sportowych rozpoznawana jest w 100% w momencie pierwszej edycji, lub metodą liniową przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Na koszty dystrybucji składają się: (i) prowizje dla dystrybutorów stanowiące kwoty należne i, za ich pośrednictwem współpracującym z nią autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji i usług telekomunikacyjnych oraz (ii) koszty usług kurierskich, transportu zestawów odbiorczych oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych. Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie, Internecie i na nośnikach zewnętrznych (outdoor), koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności naszych marek. Koszty obsługi i utrzymania klienta obejmują koszty mailingu, *call center* oraz pozostałe koszty obsługi klienta.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Na wartość amortyzacji, utraty wartości i likwidacji składają się głównie: (i) amortyzacja elementów systemów sieciowych i wyposażenia sieci telekomunikacyjnej (sprzęt radiowej sieci dostępowej i rdzeniowej, systemy zarządzania siecią, oprogramowanie sieciowe, itp.), (ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych nabytych przez Polkomtel, (iii) amortyzacja dekoderych udostępnionych naszym klientom, (iv) amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn, sprzętu telewizyjnego i nadawczego, (v) amortyzacja wartości niematerialnych, w tym relacji z klientami, znaków towarowych i oprogramowania, (vi) utrata wartości aktywów trwałych oraz (vii) wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, które nie nadają się do dalszego użytku.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują:

- (i) koszty dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej i informatycznej;
- (ii) koszty energii elektrycznej związane z funkcjonowaniem sieci telekomunikacyjnej;
- (iii) koszty usług i opłat związanych z utrzymaniem sieci telekomunikacyjnej;
- (iv) koszty utrzymania systemów IT;
- (v) koszty najmu pojemności transponderów;
- (vi) opłaty za system warunkowego dostępu, obliczane na podstawie liczby aktywnych kart;
- (vii) koszty nadawania sygnału telewizyjnego (cyfrowy przekaz naziemny i DVB-T, w 2013 roku także analogowy);
- (viii) koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich;

- (ix) inne koszty.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników obejmują koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (z wyjątkiem wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w produkcję zestawów odbiorczych, które są wliczone w koszty produkcji zestawów odbiorczych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zaangażowanych w produkcję telewizyjną, które są ujęte w kosztach własnej produkcji telewizyjnej oraz wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zaangażowanych w produkcję oprogramowania, które zostały skapitalizowane na wartościach niematerialnych), umowy menedżerskie i umowy zlecenia, koszty wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, ubezpieczenia społeczne oraz inne świadczenia pracownicze.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu odnosi się przede wszystkim do kosztów dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów Internetowych, routerów, tabletów, laptopów, telefonów i smartfonów oraz akcesoriów sprzedawanych naszym klientom.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

W tej grupie kosztów prezentujemy:

- (i) koszty windykacji;
- (ii) utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności; oraz
- (iii) zyski i straty z tytułu sprzedaży wierzytelności.

Inne koszty operacyjne

Na inne koszty operacyjne składają się:

- (i) koszt wydanych kart SMART i SIM;
- (ii) wartość sprzedanych licencji i pozostałych aktywów obrotowych;
- (iii) koszty usług prawnych, doradczych i konsultingowych;
- (iv) koszt utrzymania nieruchomości;
- (v) podatki i opłaty;
- (vi) koszt serwisu gwarancyjnego;
- (vii) koszty licencji na znaki towarowe;
- (viii) koszty techniczne i produkcyjne, takie jak koszty kostiumów, scenografii, usług związanych z inscenizacją, inne koszty, których nie można bezpośrednio przypisać do produkcji; oraz
- (ix) pozostałe koszty.

Pozostałe przychody/koszty operacyjne, netto

Na nasze pozostałe przychody/koszty operacyjne składają się:

- (i) utworzenie/odwrócenie odpisów aktualizujących wartość zapasów;
- (ii) inne pozostałe przychody/koszty operacyjne, które nie zostały uzyskane w toku zwykłej działalności Grupy.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Grupę środków pieniężnych, odsetki płatne przez Grupę (inne niż koszty odsetek z tytułu zadłużenia), należne dywidendy, wynik z tytułu zbycia dostępnych do sprzedaży instrumentów finansowych (innych niż zabezpieczających odsetki od zadłużenia), zyski/straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, wynik z tytułu różnic kursowych oraz wynik z tytułu kontraktów forward i opcji walutowych, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw.

Koszty finansowe

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), wynik z tytułu różnic kursowych z wyceny obligacji, koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla

których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

4.6. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku zostało dokonane na podstawie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowym Standardem Sprawozdawczości Finansowej 34 oraz analiz własnych.

Omówienie wyników finansowych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz analiz własnych.

Wszystkie dane finansowe zaprezentowane w poniższym rozdziale zostały przedstawione w milionach złotych.

Jako, że w 2014 roku wyniki Metelem i spółek od niej zależnych („Grupa Metelem”), nabytych w dniu 7 maja 2014 roku były konsolidowane od 7 maja, nasze wyniki za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku nie są w pełni porównywalne z wynikami za analogiczne okresy 2013 roku. Dla zachowania porównywalności danych, w poniższym porównaniu wyników za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 31 grudnia 2014 roku z wynikami za analogiczne okresy 2013 roku, w miarę możliwości eliminujemy wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż skonsolidowany rachunek zysków i strat, jak również skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych przygotowany przez Grupę Cyfrowy Polsat za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 30 grudnia 2014 roku obejmują wyniki Grupy Metelem za okres od 7 maja 2014 roku do 31 grudnia 2014 roku, stąd też nie przedstawiają w pełni aktualnej skali działalności operacyjnej Grupy Cyfrowy Polsat.

Ponadto, w dniu 30 sierpnia 2013 roku nastąpiła sprzedaż udziałów w RS TV S.A., natomiast wyniki spółki Polskie Media S.A., nabytej 30 sierpnia 2013 roku, były konsolidowane od 1 września 2013 roku, co powoduje, że dane za okresy 3 i 12 miesięcy zakończone 30 września 2014 roku i 2013 roku nie są w pełni porównywalne. Z uwagi na formalne połączenie spółek Polskie Media S.A. i Telewizja Polsat Sp. z o.o. w dniu 31 grudnia 2013 roku nie jest możliwe wyeliminowanie wpływu konsolidacji spółki Polskie Media S.A.

Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami

Grupa nie publikowała prognoz wyników na rok 2014.

4.6.1. Analiza rachunku zysków i strat

Porównanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku z wynikami za analogiczny okres 2013 roku

Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 1.720,6 zł, czyli o 214,9%, do 2.521,1 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 800,5 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 67,7 zł, czyli o 8,5%, do 868,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 800,5 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

	Wyniki uwzględniające konsolidację Grupy Metelem		Wyniki oczyszczone z wpływu konsolidacji Grupy Metelem		
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2014	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia	Zmiana		
			2014	2013	[mln PLN]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.701,7	496,2	466,1	30,1	6,5%
Przychody hurtowe	641,1	331,1	317,2	13,9	4,4%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	159,9	26,0	9,7	16,3	168,0%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	18,4	14,9	7,5	7,4	98,7%
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	2.521,1	868,2	800,5	67,7	8,5%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 1.235,6 zł, czyli o 265,1% do 1.701,7 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 466,1 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 30,1 zł, czyli o 6,5% do 496,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 466,1 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Zmiana ta wynika przede wszystkim ze wzrostu przychodów z usług telekomunikacyjnych, głównie usług mobilnego Internetu, oraz wzrostu przychodów z opłat za usługi płatnej telewizji, w szczególności za Multiroom.

Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wzrosły o 323,9 zł, czyli o 102,1%, do 641,1 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 317,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, przychody hurtowe wzrosły o 13,9 zł, czyli o 4,4% do 331,1 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 317,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost jest efektem przede wszystkim wyższych przychodów z reklam i sponsoringu zrealizowanych przez Grupę TV Polsat oraz ujęcia przychodów związanych ze sprzedażą praw do wydarzeń transmitowanych w systemie pay-per-view na rzecz innych operatorów.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 150,2 zł, czyli o 1.548,5%, do 159,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 9,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 16,3 zł, czyli o 168,0% do 26,0 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 9,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost ten wynika z przede wszystkim z rozpoznania przychodów ze sprzedaży telewizorów, dekoderek i laptopów, realizowanych w dużej mierze w modelu sprzedaży ratalnej.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 10,9 zł, czyli o 145,3%, do 18,4 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 7,5 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 7,4 zł, czyli o 98,7% do 14,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 7,5 zł w czwartym kwartale 2013 roku, m.in. w wyniku rozpoznania wyższych przychodów z tytułu najmu lokali i urządzeń.

Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 1.533,7zł, czyli o 259,2% do 2.125,4 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 591,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze koszty operacyjne wzrosły o 107,1 zł, czyli o 18,1% do 698,8 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 591,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost kosztów wynika z czynników opisanych poniżej.

	Wyniki uwzględniające konsolidację Grupy Metelem		Wyniki oczyszczone z wpływu konsolidacji Grupy Metelem		
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2014	za 3 miesiące zakończone		Zmiana	
		2014	2013	[mIn PLN]	[%]
Koszty kontentu	295,6	290,4	260,7	29,7	11,4%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	218,3	94,8	92,4	2,4	2,6%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	443,8	69,8	68,6	1,2	1,7%
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	557,2	118,9	71,4	47,5	66,5%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	150,9	55,9	53,2	2,7	5,1%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	376,6	31,9	10,6	21,3	200,9%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	27,5	9,8	7,2	2,6	36,1%
Inne koszty	55,5	27,3	27,6	(0,3)	(1,1%)
Koszty operacyjne	2.125,4	698,8	591,7	107,1	18,1%

Koszty kontentu

Koszty kontentu wzrosły o 34,9 zł, czyli o 13,4%, do 295,6 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 260,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze koszty kontentu wzrosły o 29,7 zł, czyli o 11,4% do 290,4 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 260,7 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost ten wynika z wyższych kosztów produkcji własnej związanych z wzbogaceniem ramówki zarówno głównej anteny, jak i kanałów tematycznych jak również z eksploatacji nowych licencji sportowych, m.in. do Eliminacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej Francja 2016 oraz wyższych kosztów licencji programowych, wynikających z większej ilości zakupionych pakietów premiowych płatnej telewizji, co powinno pozytywnie wpłynąć na satysfakcję naszych klientów w przyszłości.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 125,9 zł, czyli o 136,3%, do 218,3 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 92,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta nieznacznie wzrosły o 2,4 zł, czyli o 2,6%, do 94,8 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 92,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku głównie w wyniku akcji marketingowych związanych z pozyskaniem klientów do naszej oferty smartDOM.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wzrosły o 375,2 zł, czyli o 546,9%, do 443,8 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 68,6 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 69,8 zł w czwartym kwartale 2014 roku i pozostały na podobnym poziomie wobec 68,6 zł w czwartym kwartale 2013 roku.

Ponadto, w czwartym kwartale 2014 roku w kosztach amortyzacji została ujęta amortyzacja znaku Plus za okres od 7 maja do 31 grudnia 2014 roku w wysokości 34,9 zł.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 485,8 zł, czyli o 680,4%, do 557,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 71,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 47,5 zł, czyli o 66,5%, do 118,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 71,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Jest to przede wszystkim efekt wzrostu kosztów zrealizowanego ruchu w ramach usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, wynikającego z dynamicznego wzrostu liczby użytkowników tej usługi, szczególnie w ramach programu smartDOM, a co za tym idzie szybkiego wzrostu wolumenu przesyłanych danych.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 97,7 zł, czyli o 183,6%, do 150,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 53,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 2,7 zł, czyli o 5,1%, do 55,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 53,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku, m.in. w wyniku wzrostu średniego zatrudnienia w Cyfrowym Polsacie, związanego z organicznym wzrostem biznesu.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 366,0 zł, czyli o 3.452,8%, do 376,6 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 10,6 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 21,3 zł, czyli o 200,9%, do 31,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 10,6 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost ten spowodowany jest wprowadzeniem do sprzedaży w czwartym kwartale 2014 roku telewizorów oraz dynamicznie rosnącą sprzedażą tabletów, laptopów i modemów związaną z szybkim przyrostem użytkowników naszej usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 20,3 zł, czyli o 281,9%, do 27,5 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 7,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty windykacji, utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 2,6 zł, czyli o 36,1%, do 9,8 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 7,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku.

Inne koszty

Inne koszty wzrosły o 27,9 zł, czyli o 101,1%, do 55,5 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 27,6 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, inne koszty pozostały na praktycznie niezmiennym poziomie i wyniosły 27,3 zł w czwartym kwartale 2014 roku.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto

Pozostałe koszty operacyjne netto wzrosły o 0,2 zł, czyli o 10,0%, do 2,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 2,0 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 19,2 zł w czwartym kwartale 2014, wobec pozostałych kosztów operacyjnych netto na poziomie 2,0 zł w czwartym kwartale 2013 roku.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

Straty z działalności inwestycyjnej, netto wyniosły 11,4 zł w czwartym kwartale 2014, co stanowi spadek o 15,5 zł, czyli o 378,0% wobec zysku z działalności inwestycyjnej netto na poziomie 4,1 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, w czwartym kwartale 2014 strata z działalności inwestycyjnej netto wyniosła 2,8 zł wobec zysku z działalności inwestycyjnej netto w wysokości 4,1 zł w czwartym kwartale 2013 roku, przede wszystkim w wyniku rozpoznania kosztów z tytułu różnic kursowych w czwartym kwartale 2014 roku wobec przychodów z tego tytułu w analogicznym okresie 2013 roku.

Koszty finansowe

Koszty finansowe wyniosły 379,2 zł w czwartym kwartale 2014 roku i wzrosły o 356,4 zł, czyli o 1,563,2%, w porównaniu do 22,8 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty finansowe wzrosły o 4,3 zł, czyli o 18,9% do 27,1 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 22,8 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wzrost ten jest efektem netto: (i) wyższych kosztów z tytułu odsetek naliczonych od Kredytów Terminowego i Rewolwingowego zaciągniętych w kwietniu 2014 roku; (ii) eliminacji kosztów odsetek naliczonych od starego kredytu terminowego zaciągniętego w 2011 roku w związku z przedterminową spłatą kredytu w kwietniu 2014 roku; oraz (iii) braku kosztów z tytułu odsetek od Obligacji Senior Notes oraz przychodów z tytułu różnic kursowych z tytułu wyceny Obligacji Senior Notes (splaconych w całości w maju 2014 roku), które wystąpiły w analogicznym okresie 2013 roku.

Zysk netto za okres

Zysk netto spadł o 159,2 zł, czyli o 91,9%, do 14,0 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 173,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Wylączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem zysk netto spadł o 37,3 zł, czyli o 21,5%, do 135,9 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 173,2 zł w czwartym kwartale 2013 roku w wyniku wzrostu kosztów operacyjnych i finansowych, opisanych powyżej.

EBITDA i marża EBITDA

Zysk EBITDA wzrósł o 561,9 zł, czyli o 204,0%, do 837,3 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 275,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Marża EBITDA spadła do 33,2% w czwartym kwartale 2014 roku z 34,4% w czwartym kwartale 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, zysk EBITDA spadł o 17,1 zł, czyli o 6,2%, do 258,3 zł w czwartym kwartale 2014 roku z 275,4 zł w czwartym kwartale 2013 roku. Marża EBITDA spadła do 29,8% w czwartym kwartale 2014 z 34,4% w czwartym kwartale 2013 roku.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Cyfrowy Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność, wyniosło 5.025 etatów w czwartym kwartale 2014 roku w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2013 roku na poziomie 1.443 etatów. Wzrost zatrudnienia w czwartym kwartale 2014 roku wynikał z nabycia Grupy Metelem, w szczególności Polkomtelu, jak również z organicznego wzrostu zatrudnienia w Spółce.

Porównanie wyników za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku z wynikami za analogiczny okres 2013 roku

Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 4.499,1 zł, czyli o 154,6%, do 7.409,9 zł w 2014 roku z 2.910,8 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 249,3 zł, czyli o 8,6%, do 3.160,1 zł w 2014 roku z 2.910,8 zł w 2013 roku. Wzrost przychodów wynika z czynników opisanych poniżej.

	Wyniki uwzględniające konsolidację Grupy Metelem		Wyniki oczyszczone z wpływu konsolidacji Grupy Metelem			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2014		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		zmiana	
			2014	2013	[mIn PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	5.084,7		1.912,9	1.830,1	82,8	4,5%
Przychody hurtowe	1.954,0		1.155,5	1.010,2	145,3	14,4%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	327,3		54,5	41,7	12,8	30,7%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	43,9		37,2	28,8	8,4	29,2%
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	7.409,9		3.160,1	2.910,8	249,3	8,6%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 3.254,6 zł, czyli o 177,8% do 5.084,7 zł w 2014 roku z 1.830,1 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 82,8 zł, czyli o 4,5% do 1.912,9 zł w 2014 roku z 1.830,1 zł w 2013 roku. Zmiana ta wynika przede wszystkim ze wzrostu przychodów z usług telekomunikacyjnych, głównie usług mobilnego Internetu oraz wzrostu przychodów z opłat za usługi płatnej telewizji, w szczególności za Multiroom.

Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wzrosły o 943,8 zł, czyli o 93,4%, do 1.954,0 zł w 2014 roku z 1.010,2 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, przychody hurtowe wzrosły o 145,3 zł, czyli o 14,4% do 1.155,5 zł w 2014 roku z 1.010,2 zł w 2013 roku. Wzrost jest efektem przede wszystkim (i) znacznie wyższych przychodów reklamowych Grupy TV Polsat w porównaniu do dynamiki rynku reklamy telewizyjnej, (ii) ujęcia przez Grupę TV Polsat przychodów ze sprzedaży praw do FIVB Mistrzostw świata w piłce siatkowej mężczyzn 2014 Polska, częściowo zniwelowanych przez spadek przychodów ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału wynikający ze sprzedaży RS TV w sierpniu 2013 roku, (iii) wzrostu przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych głównie w wyniku rozpoznania przychodów z tytułu płatnego dostępu do transmisji FIVB Mistrzostw świata w piłce siatkowej mężczyzn 2014 Polska, oraz (iv) ujęcia w 2014 roku przychodów zrealizowanych przez kanały TV4 i TV6 (konsolidowane od 1 września 2013 roku).

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 285,6 zł, czyli o 684,9%, do 327,3 zł w 2014 roku z 41,7 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 12,8 zł, czyli o 30,7% do 54,5 zł w 2014 roku z 41,7 zł w 2013 roku. Zmiana ta jest efektem netto rozpoznania przychodów ze sprzedaży telewizorów, laptopów, tabletów i dekoderek, realizowanych w dużej mierze w modelu sprzedaży ratalnej oraz spadku przychodów ze sprzedaży urządzeń do odbioru TV Mobilna w technologii DVB-T.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 15,1 zł, czyli o 52,4%, do 43,9 zł w 2014 roku z 28,8 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 8,4 zł, czyli o 29,2% do 37,2 zł w 2014 roku z 28,8 zł w 2013 roku, m.in. w wyniku rozpoznania wyższych przychodów z tytułu najmu lokali i urządzeń, co zostało częściowo zniwelowane przez spadek przychodów wynikający ze sprzedaży RS TV w dniu 30 sierpnia 2013 roku.

Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 3.819,4 zł, czyli o 177,0% do 5.977,1 zł w 2014 roku z 2.157,7 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze koszty operacyjne wzrosły o 265,9 zł, czyli o 12,3% do 2.423,6 zł 2014 roku z 2.157,7 zł w 2013 roku. Wzrost kosztów wynika z czynników opisanych poniżej.

	Wyniki uwzględniające konsolidację Grupy		Wyniki oczyszczone z wpływu konsolidacji Grupy Metelem			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2014		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
			2014	2013	[mln PLN]	[%]
Koszty kontentu	1.029,5		1.017,6	927,0	90,6	9,8%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	612,7		330,4	332,0	(1,6)	(0,5%)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.295,9		263,4	256,4	7,0	2,7%
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	1.412,4		361,6	256,3	105,3	41,1%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	421,7		191,2	178,6	12,6	7,1%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	925,2		71,3	63,9	7,4	11,6%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	67,6		38,9	28,2	10,7	37,9%
Inne koszty	212,1		149,2	115,3	33,9	29,4%
Koszty operacyjne	5.977,1		2.423,6	2.157,7	265,9	12,3%

Koszty kontentu

Koszty kontentu wzrosły o 102,5 zł, czyli o 11,1%, do 1.029,5 zł w 2014 roku z 927,0 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze koszty kontentu wzrosły o 90,6 zł, czyli o 9,8% do 1.017,6 zł w 2014 roku z 927,0 zł w 2013 roku. Wzrost ten jest efektem netto: (i) wyższych kosztów produkcji własnej związanych z wzbogaceniem ramówki zarówno głównej anteny, jak i kanałów tematycznych, (ii) eksploatacji licencji sportowych, m.in. do FIVB Mistrzostw Świata w Piłce Siatkowej Mężczyzn 2014 Polska oraz Eliminacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej Francja 2016, (iii) wyższych kosztów produkcji własnej na antenie TV4 i TV6 oraz kosztów amortyzacji kanałów TV4 i TV6, konsolidowanych od 1 września 2013 roku, (iv) niższych kosztów amortyzacji licencji filmowych; oraz (v) wyższych kosztów licencji programowych, wynikających z większej ilości zakupionych pakietów premiowych płatnej telewizji, co powinno pozytywnie wpłynąć na satysfakcję naszych klientów w przyszłości.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 280,7 zł, czyli o 84,5%, do 612,7 zł w 2014 roku z 332,0 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta spadły o 1,6 zł, czyli o 0,5%, do 330,4 zł w 2014 roku z 332,0 zł w 2013 roku. Spadek wynika m.in. z efektywniejszej dystrybucji i alokacji budżetów reklamowych oraz skuteczniejszej kontroli kosztów w obszarze obsługi

i utrzymania klienta, co zostało częściowo skompensowane przez wyższe koszty wynikające z akcji marketingowych związanych z pozyskaniem klientów do naszej oferty smartDOM.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wzrosły o 1.039,5 zł, czyli o 405,4%, do 1.295,9 zł w 2014 roku z 256,4 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wzrosły o 7,0 zł, czyli o 2,7% do 263,4 zł w 2014 roku z 256,4 zł w 2013 roku m.in. w wyniku migracji klientów naszej platformy do technologii MPEG4.

W 2014 roku w kosztach amortyzacji została ujęta amortyzacja znaku Plus za okres od 7 maja do 31 grudnia 2014 roku w wysokości 34,9 zł.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 1.156,1 zł, czyli o 451,1%, do 1.412,4 zł w 2014 roku z 256,3 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 105,3 zł, czyli o 41,1%, do 361,6 zł w 2014 roku z 256,3 zł w 2013 roku. Jest to przede wszystkim efekt wzrostu kosztów zrealizowanego ruchu w ramach usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, wynikającego z dynamicznego wzrostu liczby użytkowników tej usługi, szczególnie w ramach programu smartDOM, a co za tym idzie szybkiego wzrostu wolumenu przesyłanych danych, najmu dodatkowej pojemności transponderów satelitarnych od lipca 2013 roku.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 243,1 zł, czyli o 136,1%, do 421,7 zł w 2014 roku z 178,6 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 12,6 zł, czyli o 7,1%, do 191,2 zł w 2014 roku z 178,6 zł w 2013 roku, m.in. w wyniku wzrostu średniego zatrudnienia w Cyfrowym Polsacie, związanego ze wzrostem organicznym biznesu oraz dodatkowych kosztów związanych z realizacją transakcji nabycia udziałów w Metelem.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 861,3 zł, czyli o 1.347,9%, do 925,2 zł w 2014 roku z 63,9 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 7,4 zł, czyli o 11,6%, do 71,3 zł w 2014 roku z 63,9 zł w 2013 roku. Wzrost ten spowodowany jest wprowadzeniem do sprzedaży w 2014 roku telewizorów oraz dynamicznie rosnącą sprzedażą tabletów, laptopów, routerów i modułów Wi-Fi związaną z szybkim przyrostem użytkowników naszej usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu. Wzrost został częściowo zniwelowany przez spadek kosztów z tytułu sprzedaży urządzeń do odbioru usługi TV Mobilna w technologii DVB-T. W okresie porównawczym znaczna sprzedaż tych urządzeń wynikała z procesu stopniowego wyłączania analogowego sygnału telewizyjnego, zastępowanego przez sygnał cyfrowy w technologii DVB-T.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 39,4 zł, czyli o 139,7%, do 67,6 zł w 2014 roku z 28,2 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty windykacji, utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 10,7 zł, czyli o 37,9%, do 38,9 zł w 2014 roku z 28,2 zł w 2013 roku.

Inne koszty

Inne koszty wzrosły o 96,8 zł, czyli o 84,0%, do 212,1 zł w 2014 roku z 115,3 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, inne koszty wzrosły o 33,9 zł, czyli o 29,4%, do 149,2 zł w 2014 roku z 115,3 zł w 2013 roku. Wzrost jest przede wszystkim efektem wyższej wartości sprzedanych licencji w wyniku rozpoznania i ujęcia sprzedaży licencji do praw marketingowych oraz emisji FIVB Mistrzostw Świata w Piłce Siatkowej Mężczyzn Polska 2014, co zostało częściowo skompensowane przez spadek kosztu wydawanych kart SMART.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto

Pozostałe przychody operacyjne netto spadły o 27,2 zł, czyli o 73,9%, do 9,6 zł w 2014 roku z 36,8 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, pozostałe przychody operacyjne netto spadły o 13,3 zł, czyli o 36,1%, do 23,5 zł w 2014 z 36,8 zł w 2013 roku głównie w wyniku jednorazowego ujęcia zysku ze sprzedaży RS TV S.A. w 2013 roku.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej netto

Zyski z działalności inwestycyjnej netto spadły o 0,9 zł, czyli o 5,6%, do 15,2 zł w 2014 z 16,1 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, zyski z działalności inwestycyjnej netto spadły o 10,7 zł, czyli o 66,5%, do 5,4 zł w 2014 z 16,1 zł w 2013 roku przede wszystkim w wyniku rozpoznania kosztów z tytułu różnic kursowych w 2014 roku wobec przychodów z tego tytułu w 2013 roku, co zostało częściowo zniwelowane przez zysk wynikający z zawartych transakcji forward USD oraz wyższe przychody odsetkowe.

Koszty finansowe

Koszty finansowe wyniosły 1.146,0 zł w 2014 roku i wzrosły o 930,0 zł, czyli o 430,6%, w porównaniu do 216,0 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, koszty finansowe wzrosły o 78,3 zł, czyli o 36,3% do 294,3 zł w 2014 roku z 216,0 zł w 2013 roku. Wzrost ten jest efektem netto: (i) zapłaconej w 2014 roku prowizji w wysokości 82,1 zł za przedterminową spłatę obligacji Senior Notes o wartości 350 EUR wyemitowanych w 2011 roku; (ii) wyższych kosztów z tytułu odsetek naliczonych od Kredytów Terminowego i Rewolwingowego zaciągniętych w kwietniu 2014 roku; (iii) spadku kosztów odsetek naliczonych od starego kredytu terminowego zaciągniętego w 2011 roku w związku z niższym kapitałem wynikającym z harmonogramowych i dodatkowych spłat, spłat odsetek przy niższej stopie WIBOR oraz przedterminową spłatą kredytu; (iv) niższych kosztów z tytułu odsetek od Obligacji Senior Notes w porównaniu do 2013 roku; oraz (v) spadku kosztu z tytułu wycen i rozliczeń instrumentów zabezpieczających.

Zysk netto za okres

Zysk netto spadł o 233,0 zł, czyli o 44,3%, do 292,5 zł w 2014 roku z 525,5 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, zysk netto spadł o 113,8 zł, czyli o 21,7%, do 411,7 zł w 2014 roku z 525,5 zł w 2013 roku w wyniku wzrostu kosztów operacyjnych i finansowych, opisanych powyżej.

EBITDA i marża EBITDA

Zysk EBITDA wzrósł o 1.692,0 zł, czyli o 161,7%, do 2.738,3 zł w 2014 roku z 1.046,3 zł w 2013 roku. Marża EBITDA wzrosła do 37,0% w 2014 roku z 35,9% w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, zysk EBITDA spadł o 22,9 zł, czyli o 2,2%, do 1.023,4 zł w 2014 roku z 1.046,3 zł w 2013 roku. Marża EBITDA spadła do 32,4% w 2014 roku z 35,9% w 2013 roku.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Cyfrowy Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności, wyniosło 3.830 etatów w 2014 roku w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2013 roku na poziomie 1.413 etatów. Wzrost zatrudnienia w 2014 roku wynikał z nabycia Grupy Metelem, w szczególności Polkomteli, jak również ze wzrostu organicznego Spółki.

4.6.2. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej oraz produkcję dekodów, oraz
- w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Działalność Grupy Kapitałowej grupuje się według kryterium branżowego, tj. według dającego się wyodrębnić obszaru działalności, w ramach którego następuje świadczenie usług i dostarczanie towarów w określonym środowisku gospodarczym.

Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej
- usługi telewizji internetowej (IPLA) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekodерów.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce. Przychody segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej pochodzą głównie z emisji reklam, sponsoringu oraz przychodów od operatorów sieci kablowych i platform cyfrowych.

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. EBITDA nie jest definiowana przez MSF UE i może być wyliczana inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	6.289,8	1.120,1	-	7.409,9
Sprzedaż pomiędzy segmentami	36,3	138,0	(174,3)	-
Przychody ze sprzedaży	6.326,1	1.258,1	(174,3)	7.409,9
EBITDA (niebadana)	2.334,0	404,3	-	2.738,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.259,3	36,6	-	1.295,9
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	1.074,7	367,7	-	1.442,4
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	488,6*	41,8	-	530,4
Na dzień 31 grudnia 2014				
Aktywa segmentu, w tym:	23.202,3	4.233,8**	(54,9)	27.381,2
Inwestycje ww wspólne przedsięwzięcia	-	3,2	-	3,2

* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 40,5 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku ze względu na nabycie spółki Polskie Media oraz sprzedaż spółki RS TV w dniu 30 sierpnia 2013 roku (obu alokowanych do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”) oraz ze względu na nabycie Metelem Holding Company Limited w dniu 7 maja 2014 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”).

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.914,6	996,2	-	2.910,8
Sprzedaż pomiędzy segmentami	26,1	98,2	(124,3)	-
Przychody ze sprzedaży	1.940,7	1.094,4	(124,3)	2.910,8
EBITDA (niebadana)	667,9	378,4	-	1.046,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	221,2	32,3	2,9	256,4
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	446,7	346,1	(2,9)	789,9
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	244,4*	39,9	-	284,3
Na dzień 31 grudnia 2014				
Aktywa segmentu, w tym:	1.641,8	4.083,4**	(49,0)	5.676,2
Inwestycje ww wspólne przedsięwzięcia	-	3,2	-	3,2

* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 46,8 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
EBITDA (niebadana)	2.738,3	1.046,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(1.295,9)	(256,4)
Zysk z działalności operacyjnej	1.442,4	789,9
Różnice kursowe netto	(23,8)	8,4
Przychody z tytułu odsetek	50,8	10,5
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	2,6	2,9
Koszty odsetkowe	(693,3)	(194,6)
Różnice kursowe z wyceny obligacji <i>Senior Notes</i>	(360,8)	(20,1)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	(82,1)	-
Pozostałe	(21,6)	(4,1)
Zysk brutto za okres	314,2	592,9
Podatek dochodowy	(21,7)	(67,4)
Zysk netto za okres	292,5	525,5

4.6.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku nasza suma bilansowa wynosiła odpowiednio 27.381,2 zł i 5.676,2 zł.

Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku nasze aktywa trwałe wynosiły odpowiednio 23.398,6 zł i 4.455,8 zł i stanowiły odpowiednio 85,5% i 78,5% całości aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły odpowiednio 3.982,6 zł i 1.220,4 zł i stanowiły w odpowiednio 14,5% i 21,5% całości aktywów.

Wartość zestawów odbiorczych wyniosła 421,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi wzrost o 13,5 zł, czyli o 3,3% wobec 407,6 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku w wyniku wzrostu liczby urządzeń do odbioru telewizji, zestawów internetowych oraz routerów udostępnionych klientom w ramach leasingu operacyjnego.

Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wyniosła na dzień 31 grudnia 2014 roku 2.961,6 zł, wobec 251,1 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku, co stanowi wzrost o 2.710,5 zł, czyli o 1.079,5%. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wzrosła o 13,3 zł, czyli o 5,3 %, do 264,4 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 251,1 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku, m.in. w wyniku poniesionych w Grupie TV Polsat nakładów na środki trwałe, m.in. sprzęt telewizyjny i nadawczy oraz zakupu urządzeń technicznych w ramach projektu rozbudowy systemów IT w Cyfrowym Polsacie.

Wartość firmy wzrosła o 8.224,0 zł, czyli o 316,0% do 10.826,8 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 2.602,8 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku w wyniku nabycia udziałów w Metelem.

Wartość relacji z klientami wyniosła na dzień 31 grudnia 2014 roku 4.145,8 zł, wobec 0 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Najistotniejszą pozycją są relacje firmy Polkomtel z klientami indywidualnymi i biznesowymi, związanymi z operatorem kontraktami terminowymi, oraz klientami usług przedpłaconych.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku wartość marek wzrosła o 906,3 zł, czyli o 101,7%, do 1.797,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 890,8 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost wynika z ujęcia wartości marki „Plus”.

Saldo innych wartości niematerialnych wyniosło 2.591,4 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi wzrost o 2.454,0 zł w porównaniu do 137,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość innych wartości niematerialnych na dzień 31 grudnia 2014 roku wyniosła 139,2 zł i pozostała na podobnym poziomie wobec wartości na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych wzrosła o 35,0 zł, czyli o 13,8%, do 287,9 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 252,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost był efektem przede wszystkim nabycia dodatkowych licencji filmowych i sportowych, co przekłada się na wyższą atrakcyjność naszej oferty programowej, a w rezultacie na lepsze wyniki oglądalności naszych kanałów.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych wyniosła 5,3 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku i pozostała na podobnym poziomie w porównaniu do salda na dzień 31 grudnia 2013 roku. Pozycja ta dotyczy wyłącznie nieruchomości należących do TV Polsat.

Wartość długo- i krótkoterminowych prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w czasie wzrosła o 123,1 zł, czyli o 123,6%, do 222,7 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 99,6 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość tej pozycji bilansu wzrosła o 10,1 zł do 109,7 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 99,6 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 198,5 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku i wzrosła o 177,7 zł, czyli o 854,3%, w porównaniu do 20,8 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 43,9 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku i wzrosła o 23,1 zł, czyli o 111,1%, w porównaniu do 20,8 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego wyniosła na dzień 31 grudnia 2014 roku 234,2 zł, co stanowi wzrost o 195,3 zł, czyli o 502,1%, w porównaniu do 38,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost ten wynika głównie z rozpoznania aktywa z tytułu podatku odroczonego na wycenie do wartości godziwej Obligacji PLK Senior Notes w związku z nabyciem Grupy Metelem.

Wartość stanu zapasów wyniosła 301,4 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku i wzrosła o 154,6 zł, czyli o 105,3%, z 146,8 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku i wynika ze wzrostu stanu zapasów telefonów i modemów w związku z przejściem Grupy Metelem.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wzrosła o 1.079,0 zł, czyli o 288,2%, do 1.453,4 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 374,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku głównie w wyniku przejścia Grupy Metelem. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wzrosły należności handlowe od jednostek niepowiązanych w Grupie TV Polsat z tytułu reklamy i sponsoringu oraz dystrybucji kanałów tematycznych, jak również należności publiczno-prawne.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych wyniosła 160,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi wzrost o 54,7 zł, czyli o 51,9% w porównaniu do 105,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość pozostałych aktywów obrotowych spadła o 101,1 zł, czyli o 95,9%, do 4,3 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 105,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku, głównie w efekcie znacznego zużycia pakietów danych zakupionych w ramach porozumień z Mobylandem zawartych we wrześniu 2012 roku oraz marcu 2014 roku.

Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych wzrosła o 1.405,7 zł, czyli o 410,8%, do 1.747,9 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 342,2 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wzrost wynika głównie z ujęcia środków pieniężnych Grupy Metelem w wysokości 1.622,7 zł (z czego 12,6 zł stanowiły środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania).

Pasywa

Wartość kapitału własnego wzrosła o 6.140,4 zł, czyli o 204,6%, do 9.141,6 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 3.001,2 zł na 31 grudnia 2013 roku. Zmiana ta wynika głównie z: (i) podwyższenia kapitału zakładowego o 11,7 zł w drodze emisji 291.193.180 akcji oraz ujęcia nadwyżki emisyjnej akcji pomniejszonej o koszty emisji tych akcji w kwocie 5.942,3 zł; (ii) wypracowanego zysku za okres zakończony 31 grudnia 2014 roku w wysokości 292,5 zł; (iii) wypłaty dywidendy w wysokości 102,9 zł; oraz zmiany wyceny instrumentów zabezpieczających o -3,2 zł.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła odpowiednio 14.072,4 zł i 1.700,2 zł, co stanowiło odpowiednio 77,2% i 63,6% ogółu zobowiązań Grupy.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku i 31 grudnia 2013 roku wartość zobowiązań krótkoterminowych wynosiła odpowiednio 4.167,2 zł i 974,8 zł, co stanowiło odpowiednio 22,8% i 36,4% ogółu zobowiązań Grupy.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko i długoterminowych) wzrosła o 8.520,2 zł do 9.006,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 485,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko i długoterminowych) wzrosła o 1.907,4 zł do 2.393,3 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 485,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku w wyniku zaciągnięcia Kredytu Terminowego na podstawie Umowy Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku, który został częściowo wykorzystany na spłatę zadłużenia wynikającego z kredytu terminowego zaciągniętego w 2011 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu obligacji (krótko i długoterminowych) wzrosła o 3.575,9 zł, czyli o 248,6%, do 5.014,6 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 1.438,7 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku w wyniku przejęcia zobowiązań z tytułu obligacji w ramach nabycia Metelem. Jednocześnie w analizowanym okresie dokonane zostało umorzenie obligacji Senior Notes, wyemitowanych przez Grupę Polsat w 2011 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego (krótko i długoterminowego) wzrosła o 18,1 zł do 18,5 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 0,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego (krótko i długoterminowego) pozostała na praktycznie niezmiennym poziomie wobec salda na dzień 31 grudnia 2014 roku.

Wartość zobowiązań (krótko i długoterminowych) z tytułu koncesji UMTS wyniosła 867,4 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku w porównaniu z 0 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Pozycja ta dotyczy wyłącznie Grupy Metelem.

Wartość zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego wzrosła o 779,7 zł do 887,8 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 108,1 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku, przede wszystkim w wyniku konsolidacji Grupy Metelem i dotyczyła głównie zobowiązania z tytułu podatku odroczonego wynikającego z ujęcia w bilansie Grupy relacji z klientami Polkomteli.

Saldo długo i krótkoterminowych przychodów przyszłych okresów wzrosło o 475,0 zł, czyli o 222,4%, do 688,6 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 213,6 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku przede wszystkim w wyniku konsolidacji Grupy Metelem. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, na nieznaczny wzrost salda długo i krótkoterminowych przychodów przyszłych okresów na dzień 31 grudnia 2014 roku wpływ miały nadpłaty dokonane przez klientów na poczet opłat abonamentowych.

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wyniosła 184,2 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi wzrost o 176,3 zł, czyli o 2.231,6%, w porównaniu do 7,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Metelem, wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wyniosła 20,0 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi

wzrost o 12,1 zł, czyli o 153,2%, w porównaniu do 7,9 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku głównie w wyniku wzrostu wartości kaucji od dystrybutorów.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wyniosła 1.523,0 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku, co stanowi wzrost o 1.109,8 zł, czyli o 268,6%, w stosunku do 413,2 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku, przede wszystkim w wyniku konsolidacji Grupy Metelem.

Wartość zobowiązań z tytułu podatku dochodowego wzrosła o 43,5 zł do 48,0 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku z 4,5 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku.

4.6.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku, wyrażone w milionach PLN.

	Dane uwzględniające wyniki Grupy Metelem za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia		Dane oczyszczone z wyników Grupy Metelem za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia	
	2014	2013	2014	2013
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.973,9	802,7	705,9	802,7
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	972,8	(133,8)	(996,6)	(133,8)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.542,9)	(596,5)	72,6	(596,5)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1.403,8	72,4	(218,1)	72,4

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 1.973,9 zł w 2014 roku, co stanowi wzrost o 1.171,2 zł, czyli 145,9%, wobec 802,7 zł w 2013 roku.

Wyłączając wpływ Grupy Metelem, wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 705,9 zł w 2014 roku i w porównaniu do wpływów z działalności operacyjnej w 2013 roku spadła o 96,8 zł. Spadek przepływów z działalności operacyjnej nastąpił głównie w wyniku wypracowania niższego zysku netto za 2014 rok w wysokości 411,7 zł skorygowanego przez szereg czynników, z których najistotniejsze to:

- wyższe wpływy z tytułu płatności za licencje filmowe i sportowe;
- wyższe koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji, wynikające ze wzrostu kosztu amortyzacji zestawów odbiorczych udostępnianych naszym klientom;
- amortyzacja licencji filmowych i sportowych;
- wzrost zwiększeń netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym;
- niższe koszty odsetek;
- wzrost stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów w 2014 roku w porównaniu do spadku zobowiązań w 2013 roku;
- wzrost stanu należności i innych aktywów w 2014 roku w porównaniu do spadku stanu należności i innych aktywów w 2013;
- niższy podatek dochodowy oraz wyższa wartość zapłaconego podatku dochodowego;
- wyższa wartość sprzedanych aktywów programowych;
- wyższy spadek stanu zapasów w 2014 roku w porównaniu do spadku stanu zapasów w 2013;
- rozpoznanie w 2014 roku niższych kosztów z tytułu różnic kursowych niż w 2013 roku przede wszystkim w wyniku wyceny obligacji;
- niższe zyski ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych na skutek ujęcia w 2013 roku zysku ze sprzedaży spółki RS TV S.A.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosła 972,8 zł w 2014 roku i obejmuje przede wszystkim środki pieniężne w wysokości 1.800,4 zł przejęte w ramach nabycia Metelem, skorygowane m.in. o jednorazową opłatę w wysokości 365,4 zł związaną z przedłużeniem na kolejne 15 lat rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz poniesioną przez Polkomtel oraz o wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych (w wysokości 335,4 zł).

Wyłączając wpływ Grupy Metelem, wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 996,6 zł w 2014 roku, co stanowi wzrost o 862,8 zł wobec 133,8 zł w 2013 roku. Pozycja ta obejmuje głównie wydatki na nabycie udziałów Metelem oraz wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych (w wysokości 115,4 zł).

Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 1.542,9 zł w 2014 roku wobec 596,5 zł w 2013 roku i wynikała z:

- zaciągnięcia Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na podstawie Umowy Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku;
- wykupu obligacji Senior Notes wyemitowanych w 2011 roku oraz Obligacji PIK;
- spłat kapitału kredytu terminowego zaciągniętego w 2011 roku;
- planowej spłaty Kredytu Terminowego z dnia 11 kwietnia 2014 roku;
- spłaty części zaciągniętego Kredytu Rewolwingowego;
- przedterminowej spłaty części Kredytu Terminowego PLK;
- zapłaty odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, Cash Pool, leasingu finansowego i zapłaconych prowizji; oraz
- wypłaty dywidendy.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz płatności z tytułu koncesji telekomunikacyjnych

W 2014 roku wydatki gotówkowe na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych Grupy Cyfrowy Polsat wzrosły o 212,6 zł, czyli o 173,1% do 335,4 zł z 122,8 zł w 2013 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji wyników Grupy Metelem, nasze wydatki gotówkowe na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych 2014 roku wyniosły 115,3 zł i pozostały na podobnym poziomie jak w 2013 roku.

Wydatki gotówkowe na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych Grupy Cyfrowy Polsat wraz z Grupą Metelem obejmowały m.in. kontynuację rozbudowy sieci telekomunikacyjnej, w szczególności z naciskiem na technologie LTE/HSPA+, tak, aby sprostać rosnącemu wolumenowi przesyłu danych oraz zapewnić oczekiwany przez klienta poziom jakości usług, realizację inwestycji związanych z rozwojem oferty, sprzedażą i procesem obsługi klienta oraz zakup dodatkowego sprzętu telewizyjnego na potrzeby TV Polsat.

Dodatkowo, w 2014 roku Grupa poniosła wydatki gotówkowe dotyczące płatności z tytułu koncesji telekomunikacyjnych w wysokości:

- 365,4 zł z tytułu jednorazowej opłaty za przedłużenie na kolejne 15 lat ważności koncesji na użytkowanie pasma 1800 MHz;
- 116,9 zł (równoważność 28 EUR) z tytułu rozłożonej na coroczne raty płatności za zakupioną przez Polkomtel w 2001 roku koncesję na użytkowanie pasma 2100 MHz (UMTS).

4.6.5. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych i ich ekwiwalentów w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych i innych pożyczek.

Uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytów rewolwingowych (opisanych poniżej) powinny być wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb w zakresie środków finansowych, związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług, obsługą zadłużenia oraz realizacją większości założeń inwestycyjnych w obszarze działalności Grupy.

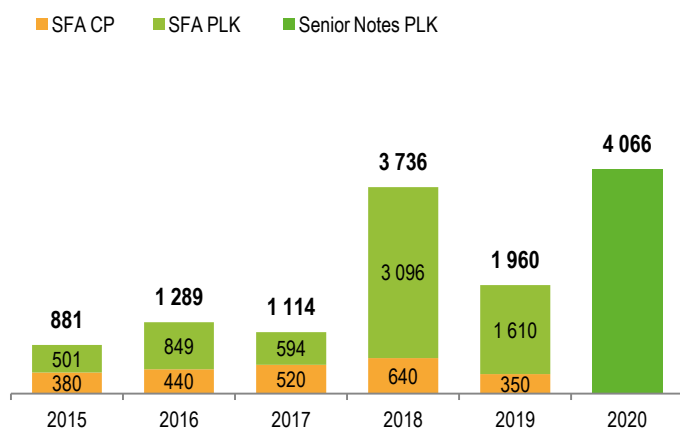
Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2014 roku:

	Wartość bilansowa [mIn PLN]	Wartość nominalna [mIn PLN]	Kupon / oprocentowanie	Data zapadalności
Kredyt Terminowy (PLN)	2.293,3	2.330,0	WIBOR + marża	2019
Kredyt Rewolwingowy	100,0	100,0	WIBOR + marża	2019
Kredyt Terminowy PLK - Transza A (PLN)	1.937,0	1.944,3	WIBOR + marża	2017
Kredyt Terminowy PLK - Transza B (PLN)	3.077,2	3.095,6	WIBOR + marża	2018
Kredyt Terminowy PLK - Transza C (PLN)	1.598,6	1.610,1	WIBOR + marża	2019
Kredyt Rewolwingowy PLK	0,0	0,0	WIBOR + marża	2017
Obligacje Senior Notes PLK EUR ¹⁾	2.859,5	2.312,3	11,75%	2020
Obligacje Senior Notes PLK USD ²⁾	2.155,1	1.753,6	11,63%	2020
Leasing	18,5	18,5	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ³⁾	1.747,9	1.747,9	-	-
Zadłużenie netto	12.291,3	11.416,5	-	-
EBITDA LTM, pro-forma ⁴⁾	3.787,2	3.787,2	-	-
Zadłużenie netto / EBITDA 12M	3,2	3,0	-	-

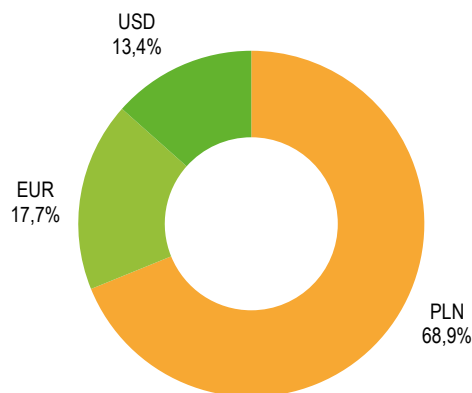
- 1) Nominalna wartość obligacji Senior Notes PLK 542,5 mln EUR, przeliczona według średniego kursu NBP z dnia 31 grudnia 2014 roku na poziomie 4,2623 PLN/EUR. Wartość bilansowa obligacji została wyceniona do wartości godziwej na moment nabycia spółki Metelem.
- 2) Nominalna wartość obligacji Senior Notes PLK 500 mln USD, przeliczona według kursu NBP z dnia 31 grudnia 2014 roku na poziomie 3,5072 PLN/USD. Wartość bilansowa obligacji została wyceniona do wartości godziwej na moment nabycia spółki Metelem.
- 3) Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.
- 4) EBITDA LTM, pro-forma, obejmuje skonsolidowany pro-forma wynik EBITDA Grupy Cyfrowego Polsatu, przy założeniu konsolidacji wyniku Grupy Metelem przez okres pełnych ostatnich 12 miesięcy.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności oraz strukturę walutową zadłużenia finansowego Grupy, wyrażonego w wartościach nominalnych, na dzień 31 grudnia 2014 roku (z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego).

Struktura zapadalności zadłużenia [mIn PLN]



Struktura walutowa zadłużenia



Umowa Kredytów zawarta przez Cyfrowy Polsat

W dniu 11 kwietnia 2014 roku Spółka jako kredytobiorca wraz z Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License oraz Polsat Media Biuro Reklamy zawarła z konsorcjum banków polskich i zagranicznych umowę kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) („Umowa Kredytów”).

Umowa Kredytów przewiduje udzielenie Spółce kredytu terminowego (ang. *Term Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 2.500,0 zł („Kredyt Terminowy”) oraz wielowalutowego kredytu rewolwingowego (ang. *Revolving Facility Loan*) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 500,0 zł („Kredyt Rewolwingowy”).

Kredyt Terminowy oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, natomiast Kredyt Rewolwingowy oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej będącej sumą, w zależności od waluty zadłużenia, stopy WIBOR, EURIBOR lub LIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego uzależniona jest od poziomu wskaźnika „całkowite zadłużenie” (ang. *total leverage*), w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Kredyt Terminowy będzie spłacany w kwartalnych ratach, o różnej wysokości, począwszy od 30 czerwca 2014 roku, a ostateczną datą spłaty kredytu jest 11 kwietnia 2019 roku. Ostateczną datą spłaty całości Kredytu Rewolwingowego jest również dzień 11 kwietnia 2019 roku.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku korzystaliśmy ze 100,0 zł w ramach Kredytu Rewolwingowego.

Wierzytelności wobec Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanawianymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorze rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i innych odpowiednich podmiotów, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które są rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.6. - *Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*. Kredyt Terminowy i Kredyt Rewolwingowy zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na:

- spłatę całości zadłużenia wynikającego z lub powołanego w następujących dokumentach: (i) umowa kredytu niepodporządkowanego z dnia 31 marca 2011 roku ze zmianami, zawarta przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz określone strony finansujące, (ii) umowa dotycząca emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. *Indenture*) z dnia 20 maja 2011 roku odnosząca się do zabezpieczonych obligacji niepodporządkowanych (ang. *Senior Secured Notes*);
- spłatę całości zadłużenia wynikającego z lub powołanego w Umowie dotyczącej warunków emisji Obligacji PIK (*Indenture*) z dnia 17 lutego 2012;
- finansowanie bieżącej działalności Grupy.

Umowa Kredytów dopuszcza m.in. możliwość: (i) wykorzystania powyższych Kredytów na spłatę zadłużenia wynikającego z umowy dotyczącej emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. *Indenture*) z dnia 17 lutego 2012 roku odnoszącej się do Obligacji PIK (ang. *PIK Notes, pay-in-kind*) wyemitowanych przez Eileme 1 oraz (ii) finansowania akwizycji i innych płatności dozwolonych Umową Kredytów.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Kredytów, w przypadku gdy wskaźnik zadłużenia (ang. *total leverage*) jest utrzymany poniżej wskazanego w tej Umowie poziomu, Spółka ma możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalone każdorazowo w umowie w związku z dodatkowym kredytem (ang. *additional facility accession deed*), zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu, przy czym termin spłaty takiego dodatkowego kredytu nie może być wcześniejszy niż 6 miesięcy po ostatecznej spłacie Kredytu Terminowego oraz Kredytu Rewolwingowego.

Sprzedaż całości lub znaczącej części spółek Grupy lub aktywów Grupy również skutkować będzie koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia.

Prawem właściwym dla Nowej Umowy Kredytów jest prawo angielskie, zaś spory związane z umową zostały poddane wyłącznej jurysdykcji sądów angielskich. Klauzula jurysdykcyjna została zastrzeżona na korzyść wierzycieli, w związku z czym mają oni prawo wszcząć postępowanie przed dowolnym sądem posiadającym jurysdykcję w sprawie.

Umowa Kredytów PLK

W dniu 17 czerwca 2013 roku Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4 zawarły umowę kredytów niepodporządkowanych („Umowa Kredytów PLK”) (ang. *Senior Facilities Agreement*) z konsorcjum polskich i zagranicznych banków oraz instytucji finansowych na czele z: Bankiem Polska Kasa Opieki S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. oraz Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń S.A., do której następnie przystąpiły określone spółki zależne Polkomtel.

Umowa Kredytów PLK przewiduje udzielenie Kredytów Terminowych PLK (ang. *Term Loan Facility*) A, B oraz C do maksymalnej kwoty w wysokości, odpowiednio, 2.650,0 zł, 3.300,0 zł oraz 1.700,0 zł oraz Kredytu Rewolwingowego PLK (ang. *Revolving Loan Facility*) do maksymalnej kwoty w wysokości 300,0 zł. Kredyty Terminowe PLK i Kredyt Rewolwingowy PLK są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą: stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych (a w przypadku Kredytu Rewolwingowego PLK również EURIBOR lub LIBOR, w zależności od waluty, w jakiej dana kwota zadłużenia z tytułu kredytu rewolwingowego została zaciągnięta) oraz zastosowanej marży. Kredyt terminowy A powinien być spłacany w kwartalnych ratach, o różnej wysokości, począwszy od 31 marca 2014 roku. Kredyt terminowy B oraz C powinny zostać spłacone w dniu, odpowiednio, 24 czerwca 2018 roku oraz 24 czerwca 2019 roku. Ostateczną datą spłaty kredytu terminowego A i Kredytu Rewolwingowego PLK jest 30 listopada 2017 roku. Na dzień 31 grudnia 2014 roku Kredyt Rewolwingowy PLK nie był wykorzystywany.

Zgodnie z Umową Kredytów PLK obowiązkowa przedpłata zadłużenia wymagana jest w wysokości: (i) 50%-75% środków uzyskanych w wyniku wprowadzenia akcji określonych spółek do obrotu na rynku regulowanym (w przypadku, gdy poziom zadłużenia netto/EBITDA będzie równy lub wyższy niż 2,25) (ii) 25%-75% wygenerowanej nadwyżki przepływów pieniężnych w określonym roku obrotowym (w przypadku gdy poziom wskaźnika zadłużenie netto/EBITDA będzie równy lub wyższy niż 3,0); (iii) określonych wpływów ze zbycia aktywów dla transakcji przekraczających 50,0 zł dla wszystkich transakcji razem (w danym roku obrotowym Eileme 2); oraz (iv) określonych wpływów z tytułu polis ubezpieczeniowych.

Ponadto zgodnie z Umową Kredytów PLK dobrowolna spłata zadłużenia z tytułu Obligacji Senior Notes PLK, w przypadku, gdy poziom zadłużenia netto/EBITDA za poprzedzający kwartał będzie wyższy niż 2,25:1, możliwa jest jedynie przy równoczesnej spłacie zadłużenia z tytułu kredytów terminowych wyłącznie z wygenerowanej nadwyżki przepływów pieniężnych, która nie została przeznaczona na obowiązkową przedpłatę zadłużenia. Spółka może dokonywać dobrowolnych przedpłat przy zachowaniu minimalnej kwoty przedpłaty określonej w Umowie Kredytów PLK.

W dniu 29 grudnia 2014 roku Polkomtel dokonał przedterminowej przedpłaty części Kredytu Terminowego PLK w wysokości 200 zł.

Umowa Kredytów PLK nakłada na spółki zależne Metelem będące stronami Umowy Kredytów PLK ograniczenia m.in. w zakresie: (i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów (lub innych jednostek uczestnictwa), w szczególności w ramach transakcji fuzji i przejęć oraz inwestycji joint-venture; (ii) zbywania oraz obciążania aktywów; (iii) udzielania gwarancji i poręczeń; (iv) udzielania kredytów, pożyczek lub zadłużenia w innej formie; (v) dokonywania istotnych zmian w przedmiocie działalności; (vi) zaciągania dodatkowego zadłużenia oraz emisji akcji; (vii) dystrybucji środków (m. in. wypłaty dywidendy, umorzenia lub wykupu akcji własnych oraz innych sposobów transferu gotówki, spłaty określonego zadłużenia i odsetek, wypłaty wynagrodzenia z tytułu zarządzania, doradztwa, zaliczek oraz innych płatności do podmiotów powiązanych); oraz (viii) spłaty zadłużenia wynikającego z Obligacji Senior Notes PLK, jak zmiany również warunków powiązanych z nimi dokumentów.

Dodatkowo Umowa Kredytów PLK nakłada na spółki zależne Metelem będące stronami Umowy Kredytów PLK dodatkowe obowiązki, między innymi, obowiązek zawarcia transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz kursu walutowego w stosunku do określonej części zadłużenia z tytułu Umowy Kredytów PLK oraz emisji Obligacji Senior Notes PLK, obowiązek utrzymywania określonych polis ubezpieczeniowych oraz obowiązek utrzymania ochrony praw własności intelektualnej.

Zgodnie z Umową Kredytów PLK zmiana kontroli nad Polkomtelem, rozumiana jako zmiana kontroli w rozumieniu Umowy Dotyczącej Obligacji Senior Notes PLK lub Umowy Dotyczącej Obligacji PIK, przerwanie ciągu całkowitej zależności między Eileme 1 a Polkomtelem, utrata posiadania, w różnych warunkach od 30% do 50% kapitału zakładowego Eileme 2 lub ogólnej liczby głosów na zgromadzeniu wspólników Eileme 2, przez Zygmunta Solorza-Żaka (lub osobę z nim powiązaną) lub uzyskanie przez inny podmiot większego udziału w kapitale zakładowym lub ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników Eileme 2, skutkować będzie postawieniem zadłużenia z tytułu Umowy Kredytów PLK, razem z naliczonymi odsetkami, w stan natychmiastowej wymagalności. Sprzedaż całości lub znaczącej części spółek zależnych Metelem lub aktywów należących do Metelem lub jej spółek zależnych również skutkować będzie koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia.

W celu zabezpieczenia wiarygodności wynikających z Umowy Kredytów PLK określone spółki zależne Metelem ustanowiły na rzecz Agenta Zabezpieczeń PLK gwarancje oraz szereg obciążeń na aktywach należących do majątku Metelem i jej spółek zależnych (szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.6. - *Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*).

Prawem właściwym dla Umowy Kredytów PLK jest prawo angielskie, zaś spory związane z umową zostały poddane wyłącznej jurysdykcji sądów angielskich. Klauzula jurysdykcyjna została zastrzeżona na korzyść wierzycieli, w związku z czym mają oni prawo wszcząć postępowanie przed dowolnym sądem posiadającym jurysdykcję w sprawie.

Obligacje Senior Notes PLK

W dniu 26 stycznia 2012 roku, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Spartan (którego następcą prawnym jest Polkomtel), Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland AG, zawarli umowę dotyczącą warunków emisji (ang. *Indenture*) w sprawie emisji przez Eileme 2 niepodporządkowanych obligacji *senior notes* o łącznej wartości nominalnej 542,5 EUR oraz 500,0 USD z terminem zapadalności w 2020 roku, do której następnie przystąpiły wybrane spółki zależne Polkomtel („Umowa Dotycząca Obligacji Senior Notes PLK”).

W dniu 31 stycznia 2016 roku, lub po tej dacie, Eileme 2 AB publ może umorzyć całość lub część Obligacji Senior Notes EURO i/lub Obligacji Senior Notes USD po cenie umorzenia (wyrażonej jako procent wartości nominalnej) określonej poniżej, powiększonej o naliczone a niewypłacone odsetki od obligacji umarzanych w odpowiedniej dacie umorzenia, jeżeli umorzenie następuje w trakcie dwunastomiesięcznego okresu rozpoczynającego się w dniu 31 stycznia wskazanych poniżej lat (z zastrzeżeniem praw posiadaczy obligacji, przysługujących im w dniu ustalenia praw (ang. *record date*), do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek): (i) w 2016 roku cena umorzenia będzie wynosić 105,875% dla Obligacji Senior Notes EURO oraz 105,813% dla Obligacji Senior Notes USD, (ii) w 2017 roku cena umorzenia będzie wynosić 102,938% dla Obligacji Senior Notes EURO oraz 102,906% dla Obligacji Senior Notes USD, a (iii) po tych terminach cena umorzenia będzie wynosić 100,000%. Jeżeli Emitent nie naruszy obowiązku zapłaty ceny umorzenia, naliczanie odsetek od obligacji (lub ich części) podlegających umorzeniu ustaje w odpowiednim dniu umorzenia.

Zgodnie z Umową Dotyczącą Obligacji Senior Notes PLK, odsetki od Obligacji Senior Notes PLK naliczane są zgodnie z regułą, że rok jest równy 360 dniom i składa się z 12 miesięcy po 30 dni każdy. Obligacje Senior Notes PLK są oprocentowane na poziomie 11,75% (dla transzy EUR) oraz 11,625% (dla transzy USD) rocznie, z odsetkami płatnymi półrocznie z dołu, w dniach 31 stycznia i 31 lipca.

Celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od Obligacji Senior Notes PLK, denominowanych w euro, spółki zależne Metelem zawarły transakcje swap walutowo-procentowego (*cross currency interest rate swap*, CIRS) oraz forward.

Umowy Dotyczące Obligacji PLK ograniczają m.in. prawo Eileme 1 oraz Eileme 2 (oraz ich podmiotów zależnych podlegających ograniczeniom) do: (i) zaciągania dodatkowego zadłużenia; (ii) dokonywania pewnych zastrzeżonych płatności (np. płatności na rzecz podmiotów powiązanych w formie dywidendy lub wykupu akcji własnych); (iii) przenoszenia lub zbywania aktywów; (iv) zawierania transakcji z podmiotami powiązanyymi; (v) ustanawiania pewnych obciążeń lub podejmowania działań, które mogłyby istotnie niekorzystnie wpłynąć na zabezpieczenia ustanowione na rzecz posiadaczy Obligacji Senior Notes PLK; (vi) ustanawiania ograniczeń odnośnie do prawa wypłaty dywidendy i dokonywania innych płatności przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom; (vii) udzielania gwarancji przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom; (viii) łączenia z innymi podmiotami.

Dodatkowo zgodnie z Umową Dotyczącą Obligacji Senior Notes PLK na Eileme 2 (oraz jej podmiotach zależnych podlegających ograniczeniom) ciąży m.in. dodatkowe obowiązki, w tym dotyczące zachowania egzystencji korporacyjnej oraz utrzymania notowania Obligacji Senior Notes PLK na Gieldzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

W przypadku zmiany kontroli (zgodnie z definicją w umowie) Eileme 2 obowiązana jest złożyć ofertę wykupu wszystkich Obligacji Senior Notes PLK na warunkach określonych w Umowie Dotyczącej Obligacji Senior Notes PLK. W razie zmiany kontroli, Eileme 2 zaferuje płatność kwoty pieniężnej w wysokości równej 101% łącznej wartości nominalnej wykupywanych Obligacji Senior Notes PLK powiększonej o należne, a niewypłacone odsetki od wykupywanych Obligacji Senior Notes PLK do dnia wykupu (z zastrzeżeniem praw posiadaczy Obligacji Senior Notes PLK, przysługujących im w dniu ustalenia praw, do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek).

W celu zabezpieczenia wiarygodności wynikających z Umowy Dotyczącej Obligacji Senior Notes PLK określone spółki z Grupy Metelem ustanowiły na rzecz Agenta Zabezpieczeń PLK gwarancje oraz szereg obciążeń na aktywach należących

do majątku Grupy Metelem (szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.6. - *Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*).

Obligacje Senior Notes PLK notowane są na Gieldzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

Prawem właściwym dla Umowy Dotyczącej Obligacji Senior Notes PLK oraz Obligacji Senior Notes PLK jest prawo stanu Nowy Jork w Stanach Zjednoczonych Ameryki, zaś spory związane z umową i Obligacjami Senior Notes PLK zostały poddane niewyłącznej jurysdykcji sądów na Manhattanie, Nowy Jork.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Do roku	117,0	190,3
1 do 5 lat	104,4	80,5
Razem	221,4	270,8

Poniższa tabela przedstawia przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych od jednostek powiązanych nieobjętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Do roku	13,6	18,2
Razem	13,6	18,2

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2014 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 203,7 zł (5,4 zł na dzień 31 grudnia 2013). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 72,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku (26,8 zł na dzień 31 grudnia 2013).

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów przypisanych wybranym spółkom z Grupy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

	Moody's Investor Services			Standard & Poor's Rating Services		
	Rating / perspektywa	Poprzedni Rating / perspektywa	Data aktualizacji	Rating / perspektywa	Poprzedni Rating / perspektywa	Data aktualizacji
CYFROWY POLSAT						
Rating korporacyjny	Ba3 /stabilna	Ba2/stabilna	13.05.2014	BB/stabilna	BB/stabilna	30.04.2014
Kredyt Terminowy	-	-	-	BB/stabilna	-	30.04.2014
Kredyt Rewolwingowy	-	-	-	-	-	-
METELEM						
Rating korporacyjny	-	-	-	BB/stabilna	BB-/stabilna	30.04.2014
EILEME 2						
Rating korporacyjny	Ba3/stabilna	B1/stabilna	13.05.2014	-	-	-
Obligacje Senior Notes PLK (EUR 542,2 mln)	B2/stabilna	B3 /stabilna	13.05.2014	B+/stabilna	B/stabilna	30.04.2014
Obligacje Senior Notes PLK (USD 500 mln)	B2/stabilna	B3/stabilna	13.05.2014	B+/stabilna	B/stabilna	30.04.2014

4.6.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

Zabezpieczenia dotyczący kredytu bankowego Cyfrowego Polsatu

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku, podmioty z Grupy ustanowiły na rzecz Agenta Zabezpieczeń następujące obciążenia na aktywach należących do majątku Grupy:

- (i) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstw Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy oraz Telewizji Polsat;
- (ii) zastawy finansowe i rejestrowe na udziałach w Metelem, dla których prawem właściwym jest prawo cypryjskie oraz na udziałach w Cyfrowy Polsat Trade Marks oraz Telewizja Polsat, dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionych spółkach;
- (iii) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy oraz Telewizji Polsat, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (iv) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy oraz Telewizji Polsat, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (v) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Polsat Brands (*einfache Gesellschaft*), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vi) przelew na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vii) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomościach będących własnością Spółki;
- (viii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce, dla którego prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (ix) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) powyżej oraz punkcie (vii) powyżej;
- (x) zastaw na udziałach w Polsat License Ltd., dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xi) przelew na zabezpieczenie: (a) wierzytelności wobec różnych dłużników, (b) wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych oraz (c) praw z umów ubezpieczenia przysługujących Polsat License Ltd., dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xii) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Brands (*einfache Gesellschaft*) oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xiii) zastaw na prawach udziałowych oraz majątkowych w Polsat Brands (*einfache Gesellschaft*), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xiv) oświadczenia Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy oraz Telewizji Polsat o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie.

Ponadto, Spółka, Cyfrowy Polsat Trade Marks, Polsat Media Biuro Reklamy, Telewizja Polsat oraz Polsat License Ltd. udzieliły na rzecz każdej ze stron Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów gwarancji (ang. *guarantee*), rządzonej prawem angielskim:

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów;
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów; oraz
- (iii) zwolnienia stron finansujących, o których mowa powyżej z odpowiedzialności i wynagrodzenia wszelkich kosztów i strat, jakie taka strona finansująca może ponieść w związku niewykonalnością, nieważnością i niezgodnością z prawem, jakiegokolwiek zobowiązania zabezpieczonego opisaną powyżej gwarancją.

Zabezpieczenia dotyczące kredytu bankowego PLK i Obligacji Senior Notes PLK

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów PLK oraz Obligacji Senior Notes PLK, Polkomtel oraz podmioty z nim powiązane ustanowiły na rzecz Citicorp Trustee Company Limited, pełniącego funkcję agenta zabezpieczeń Umowy Kredytów PLK, szereg obciążeń na aktywach należących do majątku Metelem i jej spółek zależnych. Na dzień publikacji niniejszego Raportu na majątku Metelem i jej spółek zależnych ustanowione są następujące zabezpieczenia:

- (i) zastawy finansowe i rejestrowe na udziałach w Polkomtel, Polkomtel Business Development, Nordisk Polska, Plus TM Group, Plus TM Management oraz akcjach Liberty Poland S.A., Plus TM Group SKA, New Media Ventures Sp. z o.o. i Paszport Korzyści Sp. z o.o. dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ii) zastawy na udziałach w LTE Holdings, Polkomtel Finance, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4, dla których prawem właściwym jest prawo siedziby danej spółki;
- (iii) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa następujących spółek: Polkomtel, Plus TM Group SKA, Plus TM Group oraz Plus TM Management, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (iv) zastawy rejestrowe i cywilne na prawach ochronnych na znaki towarowe, do których prawa posiada Plus TM Group SKA, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (v) zastawy finansowe oraz rejestrowe na wierzytelnościach z umów rachunków bankowych następujących spółek: Polkomtel, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Group SKA, Plus TM Group, Plus TM Management, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vi) zastawy na wierzytelnościach z rachunków bankowych następujących spółek: Eileme 3, Eileme 4, dla których prawem właściwym jest prawo szwedzkie;
- (vii) zastawy finansowe i rejestrowe na Obligacjach Serii D i E oraz Obligacjach Serii F (obligacje wewnątrzgrupowe wyemitowane przez podmioty zależne Metelem), dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (viii) zastawy finansowe i rejestrowe na Obligacjach serii 1/2014, wyemitowanych dnia 7 lipca 2014 roku przez Polkomtel i objętych przez Plus TM Group SKA;
- (ix) zastawy oraz listy potwierdzające ustanowienie zastawów na papierach dłużnych Eileme 2 oraz Eileme 3 (obligacje wewnątrzgrupowe wyemitowane przez podmioty zależne Metelem), dla których prawem właściwym jest prawo szwedzkie;
- (x) pełnomocnictwa do rachunków bankowych następujących spółek: Polkomtel, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Group SKA, Plus TM Group oraz Plus TM Management, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xi) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu polis ubezpieczeniowych przysługujących Polkomtel, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xii) przelew na zabezpieczenie praw Polkomtelu z tytułu umów zabezpieczających ryzyka walutowe i stopy procentowej, dla którego prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (xiii) przelew na zabezpieczenie praw Polkomtelu oraz LTE Holdings z tytułu Umowy Dodatkowej LTE (umowa zawarta dnia 9 listopada 2011 roku między Spartan (którego następcą prawnym jest Polkomtel), Ortholuck, Litenite, Spółki Eileme oraz agentem zabezpieczeń Umowy Kredytów PLK), umowy opcji kupna 51% udziałów Litenite, zastawu na udziałach w Litenite oraz zastawu na udziałach w LTE Holdings, dla którego prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (xiv) przelew na zabezpieczenie praw Plus TM Group jako komplementariusza Plus TM Group SKA, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xv) przelew na zabezpieczenie praw z umów licencyjnych zawartych przez Plus TM Group SKA, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xvi) przelew na zabezpieczenie praw z umów zarządzania zawartych przez Plus TM Management, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xvii) hipoteka umowna na będących własnością Polkomtelu nieruchomościach, dla której prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xviii) oświadczenia Polkomtel, Plus TM Group, Plus TM Group SKA oraz Plus TM Management o poddaniu się egzekucji w zakresie obowiązku zapłaty, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

- (xix) oświadczenia Eileme 3 o poddaniu się egzekucji w zakresie obowiązku wydania dokumentów obligacji, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xx) oświadczenia Polkomtel o poddaniu się egzekucji w zakresie obowiązku wydania akcji Liberty S.A. oraz Plus TM Group SKA, dla których prawem właściwym jest prawo polskie; oraz
- (xxi) gwarancje udzielone przez Polkomtel, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Group SKA, Plus TM Group oraz Plus TM Management w Umowie Kredytów PLK oraz w Umowie Dotyczącej Obligacji Senior Notes PLK, dla których prawem właściwym jest prawo właściwe dla danej umowy finansowania.

4.7. Informacje o ryzyku rynkowym

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz
- wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Grupa stosuje spójne podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- swapy;
- kontrakty terminowe typu forward i futures;
- opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy polskim złotym i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowymi, międzyoperatorskimi oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty). Dodatkowo, nabycie akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. spowodowało powstanie ryzyka walutowego związanego ze zobowiązaniami z tytułu obligacji denominowanych w euro i dolarach amerykańskich.

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe. Część ryzyka walutowego wynikającego z płatności operacyjnych i odsetkowych zabezpieczana jest instrumentami forward i CIRS.

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

	31 grudnia 2014						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	NOK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	6,3	1,0	-	-	0,4	-	0,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10,0	11,4	1,3	0,1	-	-	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	(670,9)	(614,5)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(203,5)	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(5,8)	(12,8)	(0,2)	-	-	-	(0,7)
Ekspozycja brutto	(863,9)	(614,9)	1,1	0,1	0,4	-	(0,4)
Transakcje forward	62,9	41,4	-	-	-	-	-
CIRS	31,9	23,4	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(769,1)	(550,1)	1,1	0,1	0,4	-	(0,4)

	31 grudnia 2013						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	NOK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	2,7	1,1	-	-	-	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	16,0	1,3	0,2	-	0,1	1,0	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	(346,9)	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(3,4)	(11,7)	(0,1)	-	(0,1)	-	-
Ekspozycja brutto	(331,6)	(9,3)	0,1	-	-	1,0	-
CIRS	12,4	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(319,2)	(9,3)	0,1	-	-	1,0	-

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2014	2013	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
1 EUR	4,1852	4,1975	4,2623	4,1472
1 USD	3,1551	3,1608	3,5072	3,0120
1 GBP	5,1934	4,9432	5,4648	4,9828
1 CHF	3,4460	3,4101	3,5447	3,3816
1 XDR	4,7898	4,8053	5,0768	4,6337
1 SEK	0,4601	0,4854	0,4532	0,4694
1 NOK	0,5009	0,5385	0,4735	0,4953
1 AUD	2,8437	3,0600	2,8735	2,6864

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie. Dla roku 2013 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

	2014					2013				
	Stan na 31 grudnia 2014		Szaco- wana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2013		Szacowa- na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	6,3	27,0	5%	1,2	-	2,7	11,3	5%	0,6	-
USD	1,0	3,6	5%	0,1	-	1,1	3,3	5%	0,2	-
XDR	0,3	1,6	5%	-	-	-	-	5%	-	-
SEK	0,4	0,2	5%	-	-	-	-	5%	-	-
AUD	-	-	5%	-	-	-	0,1	5%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	10,0	42,8	5%	2,0	-	16,0	66,4	5%	3,3	-
USD	11,4	39,9	5%	2,1	-	1,3	4,0	5%	0,2	-
CHF	1,3	4,7	5%	0,1	-	0,2	0,6	5%	-	-
GBP	0,1	0,3	5%	-	-	-	0,2	5%	-	-
SEK	-	-	5%	-	-	0,1	0,1	5%	-	-
NOK	-	-	5%	-	-	1,0	0,5	5%	-	-
Obligacje										
EUR	(670,9)	(2.859,5)	5%	(143,1)	-	(346,9)	(1.438,7)	5%	(71,9)	-
USD	(614,5)	(2.155,1)	5%	(107,8)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(203,5)	(867,4)	5%	(43,4)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(5,8)	(24,7)	5%	(1,3)	-	(3,4)	(14,4)	5%	(0,7)	-
USD	(12,8)	(44,8)	5%	(2,1)	-	(11,7)	(35,3)	5%	(1,8)	-
XDR	(0,7)	(3,4)	5%	(0,2)	-	-	-	5%	-	-
CHF	(0,2)	(0,7)	5%	-	-	(0,1)	(0,3)	5%	-	-
SEK	-	-	5%	-	-	(0,1)	(0,1)	5%	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(292,4)	-	(70,1)				-
Transakcje forward										
EUR	62,9	268,0	5%	13,4	-	-	-	-	-	-
USD	41,4	145,2	5%	7,3	-	-	-	-	-	-
CIRS										
EUR	31,9	135,8	5%	6,8	-	12,5	51,7	5%	0,6	2,0
USD	23,4	82,2	5%	4,1	-	-	-	-	-	-
Podatek dochodowy				49,6	-	13,2				(0,4)
Razem wpływ na wynik netto okresu				(211,2)	-	(56,3)				1,6

	2014					2013					
	Stan na 31 grudnia 2014		Szaco- wana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2013		Szacowa- na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN				
Należności z tytułu dostaw i usług											
EUR	6,3	27,0	-5%	(1,2)	-	2,7	11,3	-5%	(0,6)	-	
USD	1,0	3,6	-5%	(0,1)	-	1,1	3,3	-5%	(0,2)	-	
XDR	0,3	1,6	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-	
SEK	0,4	0,2	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-	
AUD	-	-	-5%	-	-	-	0,1	-5%	-	-	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty											
EUR	10,0	42,8	-5%	(2,0)	-	16,0	66,4	-5%	(3,3)	-	
USD	11,4	39,9	-5%	(2,1)	-	1,3	4,0	-5%	(0,2)	-	
CHF	1,3	4,7	-5%	(0,1)	-	0,2	0,6	-5%	-	-	
GBP	0,1	0,3	-5%	-	-	-	0,2	-5%	-	-	
SEK	-	-	-5%	-	-	0,1	0,1	-5%	-	-	
NOK	-	-	-5%	-	-	1,0	0,5	-5%	-	-	
Obligacje											
EUR	(670,9)	(2.859,5)	-5%	143,1	-	(346,9)	(1.438,7)	-5%	71,9	-	
USD	(614,5)	(2.155,1)	-5%	107,8	-	-	-	-5%	-	-	
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS											
EUR	(203,5)	(867,4)	-5%	43,4	-	-	-	-5%	-	-	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług											
EUR	(5,8)	(24,7)	-5%	1,3	-	(3,4)	(14,4)	-5%	0,7	-	
USD	(12,8)	(44,8)	-5%	2,1	-	(11,7)	(35,3)	-5%	1,8	-	
XDR	(0,7)	(3,4)	5%	0,2	-	-	-	5%	-	-	
CHF	(0,2)	(0,7)	-5%	-	-	(0,1)	(0,3)	-5%	-	-	
SEK	-	-	-5%	-	-	(0,1)	(0,1)	-5%	-	-	
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				292,4	-					70,1	-
Transakcje forward											
EUR	62,9	268,0	-5%	(13,4)	-	-	-	-	-	-	
USD	41,4	145,2	-5%	(7,3)	-	-	-	-	-	-	
CIRS											
EUR	31,9	135,8	-5%	(6,8)	-	12,5	51,7	-5%	(0,6)	(2,0)	
USD	23,4	82,2	-5%	(4,1)	-	-	-	-	-	-	
Podatek dochodowy				(49,6)	-					(13,2)	0,4
Razem wpływ na wynik netto okresu				211,2	-					56,3	(1,6)

	2014		2013	
	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	(133,1)	-	(55,2)	1,6
USD	(78,0)	-	(1,1)	-
CHF	0,1	-	-	-
GBP	-	-	-	-
SEK	-	-	-	-
XDR	(0,2)	-	-	-
CAD	-	-	-	-
AUD	-	-	-	-
NOK	-	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	133,1	-	55,2	(1,6)
USD	78,0	-	1,1	-
CHF	(0,1)	-	-	-
GBP	-	-	-	-
SEK	-	-	-	-
XDR	0,2	-	-	-
CAD	-	-	-	-
AUD	-	-	-	-
NOK	-	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był niższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 211,2 zł oraz niższy o 56,3 zł a pozostały zysk całkowity nie zmieniłyby się w 2014 roku oraz byłyby wyższy o 1,6 zł w 2013 roku. Wzmocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 211,2 zł i wzrost o 56,3 zł oraz spadek o 1,6 zł w 2013 roku. Obowiązujące założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą Grupa zawarła transakcje IRS ujemne jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd., dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	1.663,5	-
Zobowiązania finansowe*	(4.084,4)	(1.452,0)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	110,0	342,0
Zobowiązania finansowe*	(9.080,0)	(517,1)
Ekspozycja netto	(8.970,0)	(175,1)

*zadłużenie nominalne

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Rachunek zysków i strat		Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2014						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(48,8)	48,8	17,0	(17,0)	(31,8)	31,8
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(48,8)	48,8	17,0	(17,0)	(31,8)	31,8
Na dzień 31 grudnia 2013						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(1,8)	1,8	3,1	(3,1)	1,3	(1,3)
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(1,8)	1,8	3,1	(3,1)	1,3	(1,3)

* obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Dla części instrumentów Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotówkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

- ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Grupa,
- przyjętych przez Grupę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

opisano w nocie 39 skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku.

5. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

5.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą

Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku reklamy lub mające wpływ na poziom wydatków konsumpcyjnych w Polsce

Przychody Grupy pochodzą w większości od klientów usług telekomunikacyjnych, płatnej telewizji i od reklamodawców telewizyjnych na terenie Polski. Wysokość przychodów osiąganych przez nas jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni klienci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług, co z kolei może wyrzucić istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród klientów naszych kanałów telewizyjnych znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, jak i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, może spowodować ograniczenie przez klientów ich budżetów na reklamę w Polsce, a przez to spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować koniecznością dostosowania ponoszonych przez nas kosztów do zmniejszonych przychodów. Ponieważ dostosowanie kosztów do bieżącej sytuacji rynkowej z reguły nie kompensuje w pełni spadku przychodów, konsekwencją tych czynników może być obniżenie naszej marży EBITDA, obniżenie jakości nadawanych przez nas programów lub ograniczenie liczby udostępnianych programów zarówno wytwarzanych przez nas, jak i nabywanych. Wszelkie ograniczenia jakościowe lub ilościowe naszej oferty programowej mogą powodować utratę udziału w oglądalności na rzecz zarówno naszych konkurentów, jak i alternatywnych form rozrywki i rekreacji, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Pogorszenie się warunków makroekonomicznych na świecie, jak też ewentualna niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej, mogą mieć, między innymi, negatywny wpływ na możliwość pozyskania przez nas wystarczającego finansowania na światowych rynkach kapitałowych.

W związku z powyższym, pogorszenie się warunków makroekonomicznych w Polsce lub na świecie może, w rezultacie, mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju naszej Grupy.

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach naszej podstawowej działalności nasza Grupa stoi w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności, ze strony operatorów telekomunikacyjnych takich jak Orange, T-Mobile oraz P4. Nie możemy zagwarantować, że oferta tych operatorów nie okaże się bardziej atrakcyjna dla naszych obecnych klientów.

Zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce, prowadząca do zawiązywania spółek joint venture lub strategicznych sojuszy pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, lub wprowadzanie nowych rodzajów usług, produktów i technologii może mieć dodatkowy wpływ na zwiększenie się konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce może również ulec daleko idącej zmianie w wyniku potencjalnych przejęć lub może się również zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Ponadto, napotyamy rosnącą konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokoły VoIP, takich jak Skype lub Viber, które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z usług mobilnej transmisji danych usługi komórkowych połączeń głosowych i video oraz zapewnić użytkownikom korzystającym ze stacjonarnego dostępu do Internetu usługi głosowe i video w sieci stacjonarnej, zazwyczaj po cenach niższych niż tradycyjne usługi głosowe i transmisji danych. Podmioty takie wykorzystują, między innymi, możliwość świadczenia usług w oparciu o istniejącą infrastrukturę, należącą do operatorów telekomunikacyjnych, aby uniknąć konieczności samodzielnego wdrażania kapitałochłonnych modeli biznesowych. Jeżeli popularność takich usług będzie

nadal rosła, mogą one spowodować spadek ARPU na klienta oraz wielkości bazy abonenckiej operatorów telekomunikacyjnych, w tym naszej. Można spodziewać się, że w przyszłości będziemy musieli konkurować także z dostawcami usług wspieranych przez technologie łączności, które na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania znajdują się we wczesnej fazie rozwoju, lub które zostaną opracowane w przyszłości. Obecni konkurenci naszej Grupy, a także nowi gracze na polskim rynku, mogą wprowadzić inne, nowe usługi lub usługi telekomunikacyjne, bazujące na lepszych technologiach niż te, z których korzystamy, zanim je wprowadzimy lub wprowadzą je po bardziej konkurencyjnych cenach. Konkurencją dla usług oferowanych przez operatorów sieci komórkowych stanowią również operatorzy wirtualnych sieci komórkowych (MVNO).

Negatywny wpływ na naszą zdolność do efektywnego rozwoju prowadzonej działalności na polskim rynku usług telekomunikacyjnych może mieć także nałożenie na podmioty działające w Polsce nowych obowiązków regulacyjnych, dalsze zmiany prawa lub polityka regulatora zorientowana na zwiększenie konkurencyjności rynku usług telekomunikacyjnych.

Dodatkowo, wysoki wskaźnik penetracji usług komórkowych i wysoce skonsolidowany charakter polskiego rynku telefonii komórkowej mogą doprowadzić do zwiększonej presji cenowej, a nasza zdolność do efektywnego konkurowania na rynku będzie zależała od umiejętności wprowadzenia nowych technologii, usług konwergentnych i atrakcyjnych pakietów produktów po konkurencyjnych cenach. Nie można wykluczyć, iż polityka cenowa naszych głównych konkurentów wymusi na nas obniżenie cen określonych produktów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

Oslabienie konkurencyjności naszej Grupy oraz zwiększona presja cenowa mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Jesteśmy narażeni na konkurencję ze strony podmiotów oferujących alternatywne formy rozrywki i wypoczynku

Postęp technologiczny, a także szereg innych różnorodnych czynników sprawiają, że nasza działalność jest narażona na rosnącą konkurencję w zakresie formy i czasu, jaki klienci przeznaczają na wypoczynek i rozrywkę. W szczególności w naszej działalności konkurujemy z podmiotami oferującymi alternatywne formy wypoczynku i rozrywki, takie jak kino, audycje radiowe, produkty wideo do użytku domowego, media drukowane oraz inne, niezwiązane z mediami formy wypoczynku, w tym imprezy na żywo. Ponadto, nowe rozwiązania technologiczne, takie jak usługi wideo na żądanie, usługi strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet (*streaming* czy *downloading*) poszerzyły i w przyszłości mogą nadal poszerzać wybór usług rozrywkowych dostępnych obecnym i potencjalnym odbiorcom naszych usług. Rosnący wybór form wypoczynku i rozrywki oferowanych zarówno przez obecnych jak i nowych konkurentów może skutkować spadkiem popytu na oferowane przez nas produkty i usługi, a także spadkiem oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy

W 2014 roku około 80% przychodów osiągniętych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że reklama telewizyjna utrzyma swoją dotychczasową pozycję na polskim rynku reklamy, ani że zmiany w otoczeniu regulacyjnym nie będą uprzywilejowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych wynikające ze wzrostu znaczenia reklamy internetowej w Polsce, znaczny wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów reklamowych osiągniętych przez nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej, a w konsekwencji na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i przepływy pieniężne.

Nasze możliwości osiągania przychodów z reklamy zależą między innymi od popytu na czas reklamowy oraz cen jego sprzedaży. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie reagować na zmiany w preferencjach odbiorców, w konsekwencji czego możemy tracić udział w rynku oglądalności, co może skutkować obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz może mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody z reklam. Spadek atrakcyjności telewizji ogółem, a w szczególności naszych kanałów, czy to wskutek wzrostu akceptacji dla innych form rozrywki lub wskutek spadku oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Z uwagi na silną konkurencję na rynkach, w których prowadzimy działalność, nie możemy zagwarantować, że w przyszłości klienci korzystający z naszych usług i reklamodawcy skorzystają z naszej oferty, a nie z usług oferowanych przez naszą konkurencję

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy osiągać satysfakcjonujące przychody z abonamentu płatnej telewizji i reklamy telewizyjnej w porównaniu z naszymi konkurentami. Nasi obecni i potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze pozyskiwanie klientów i reklamodawców na swoje usługi.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma nc+, powstała pod koniec 2012 roku z połączenia dwóch platform telewizji satelitarnej: Cyfra+ i platforma „n”. Oprócz bezpośrednich konkurentów DTH, konkurujemy z nadawcami korzystającymi z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa. Spodziewamy się również rosnącej konkurencji ze strony spółek joint venture i aliansów strategicznych zawieranych przez dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych. Prawdopodobnie będziemy musieli rywalizować również z konkurencją zagraniczną wchodzącą na polski rynek.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajdują się obecnie 24 kanały telewizyjne. Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2014 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 66,1%, w porównaniu z 64,8% w roku 2013. Przy czym, udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2014 roku 43,5% w porównaniu z 45,9% w 2013 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wyniosły łącznie 22,6% w 2014 roku w porównaniu z 18,9% w 2013 roku, co wskazuje na postępującą fragmentaryzację rynku odbywającą się w istotnym stopniu kosztem wiodących kanałów telewizyjnych, wśród których znajduje się kanał POLSAT, który odnotował spadek oglądalności z poziomu 13,5% w roku 2013 do 13,3% w roku 2014, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność i wyniki finansowe. Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN - wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany częściowo ze środków publicznych, który wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP nie może przerywać poszczególnych audycji i filmów reklamami. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto, będziemy zmuszeni konkurować z obecnymi nadawcami TV i potencjalnymi nowymi uczestnikami rynku o przyznanie koncesji na naziemne i satelitarne nadawanie telewizji w Polsce. Wśród tych konkurentów może znajdować się wielu większych nadawców, posiadających lepszą rozpoznawalność marki oraz większe zasoby. Dotyczy to zwłaszcza nadawców pochodzących z innych państw członkowskich UE, dla których polski rynek TV może być atrakcyjny z szeregu powodów, obejmujących m.in. otoczenie regulacyjne umożliwiające zamieszczanie większej ilości reklam w programach TV i filmach nadawanych w Polsce niż w innych krajach, jak również rozszerzający się zakres innych dozwolonych działań reklamowych. Wreszcie, dalszy rozwój dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce może doprowadzić do dalszej fragmentaryzacji rynku i rozproszenia struktury telewizorów, w wyniku czego będzie nam trudniej przekonywać reklamodawców do zakupu czasu antenowego na naszych kanałach. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zmiana technologii nadawania telewizji naziemnej w Polsce z analogowej na cyfrową prowadząca do wzrostu liczby ogólnodostępnych kanałów niekodowanych (FTA) może skutkować obniżeniem popytu na nasze usługi płatnej telewizji, a zarazem zmniejszeniem naszego udziału w oglądalności

Przejęcie z analogowego na cyfrowe nadawanie telewizji naziemnej w Polsce znacznie zwiększyło liczbę konkurencyjnych dostawców telewizji. Możliwe jest również, że obecne limity dotyczące przyznawania koncesji na częstotliwości nadawania naziemnej telewizji cyfrowej zostaną zniesione. Prawdopodobnie spowodowałoby to wzrost liczby kanałów cyfrowych dostępnych na polskim rynku telewizyjnym, co mogłyby doprowadzić do odpowiedniego zmniejszenia naszego udziału w oglądalności. W wyniku przeprowadzenia zakończonego w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej, liczba naziemnych kanałów FTA w Polsce znacznie się zwiększyła, a ich oferta programowa staje się coraz bardziej atrakcyjna, co może doprowadzić do obniżenia popytu na nasze usługi płatnej telewizji (DTH, DVB-T), a zarazem zmniejszenia naszego udziału w oglądalności oraz odpływu istniejących klientów oraz wyrzecz istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na ryzyko walutowe

Nasza działalność jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów walut. Podczas gdy nasze przychody ze sprzedaży są denominowane głównie w złotych, część naszych kosztów operacyjnych jest denominowana w innych walutach. Jesteśmy stroną zobowiązań handlowych (obejmujących zobowiązania z tytułu zakupu dostępu do oferty

wiodących studiów filmowych i telewizyjnych oraz innych dostawców i producentów treści programowych, zakupu modemów, części do dekodery, innego sprzętu technicznego i oprogramowania oraz zobowiązania z tytułu najmu pojemności transponderów), które są denominowane w walutach obcych, głównie w euro i dolarach amerykańskich. Istotne składniki kosztów, w tym koszty zakupu aparatów telefonicznych, opłat z tytułu koncesji UMTS, zakupu sprzętu sieciowego i systemów informatycznych oraz roamingu, jak też koszty wynajmu niektórych powierzchni biurowych i lokalizacji elementów infrastruktury sieci komórkowej są denominowane w walutach obcych, w szczególności w EUR. Nie mamy wpływu na wahania kursów walut, a wszelkie niekorzystne zmiany kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą powodować znaczące zwiększenie naszych kosztów po przeliczeniu na złote, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Zadłużenie z tytułu Obligacji Senior Notes PLK jest denominowane w USD i EUR. Tymczasem, większość przepływów środków pieniężnych naszej Grupy, jest denominowana w PLN. W związku z tym, znaczące zmiany wartości PLN w stosunku do EUR lub USD mogą mieć znaczący negatywny lub pozytywny wpływ na sytuację finansową Grupy oraz jej zdolność do obsługi tego i innego zadłużenia denominowanego w walutach obcych.

Możemy być narażeni na ryzyko walutowe w związku z wielowalutowym Kredytem Rewolwingowym albowiem zmiany kursu euro, dolara lub innej dopuszczalnej Umową Kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku waluty względem złotego mogą powodować zwiększenie środków pieniężnych w złotych niezbędnych do obsługi spłaty kapitału i odsetek od Kredytu Rewolwingowego.

Jesteśmy narażeni na ryzyko zmian stóp procentowych

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi zaciągniętego przez Grupę zadłużenia. W szczególności zobowiązania wynikające z Umowy Kredytów oraz Umowy Kredytów PLK są oprocentowane w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR, EURIBOR lub LIBOR podlegającą okresowym zmianom, powiększoną o określoną marżę.

Pomimo, iż Grupa zamierza utrzymywać pewne pozycje hedgingowe, których zadaniem jest zabezpieczenie przed ryzykiem wahań WIBOR, to nie ma pewności, że hedging taki będzie nadal możliwy lub, że będzie dostępny na akceptowalnych warunkach.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

Wahania stóp procentowych mogą ograniczyć naszą zdolność do zaspokajania bieżących zobowiązań oraz mieć istotny negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

5.2. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze telekomunikacji zależą od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy usług oferowanych przez nas, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na osiagającym dojrzałość polskim rynku telefonii komórkowej będzie zależał głównie od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść (*churn rate*). Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nasze działania będą skutkować korzystaniem przez obecnych klientów z szerszej gamy usług lub pozyskaniem klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść lub, że umożliwią spółce utrzymanie tego wskaźnika na obecnym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie w udany sposób zarządzać wskaźnikiem odejść, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marżę zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Ponadto, branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i telefonów. Jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie utrzymywać i modernizować swojej sieci lub zaoferować klientom atrakcyjnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich

utrzymania mogą wzrosnąć. Podobnie, jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie reklamować swoich produktów i usług, pozyskanie nowych klientów może nie być możliwe lub być znacznie utrudnione.

Dodatkowo, konkurujący z nami operatorzy sieci komórkowych mogą, na przykład poprzez zaferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztu utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności zależą od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów

Prowadzimy działalność na rynkach, gdzie sukces handlowy zależy przede wszystkim od zadowolenia klientów i akceptacji treści programowych, które są często trudne do przewidzenia. Staramy się pozyskać i utrzymać klientów płatnej telewizji, zapewniając im dostęp do szerokiej oferty kanałów, obejmującej kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne, filmowe oraz wszystkie główne kanały telewizyjne naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały nadawane w wysokiej rozdzielczości oraz niekodowane kanały telewizyjne i radiowe. Zadowolenie klientów z naszej oferty programowej ma zasadnicze znaczenie dla możliwości pozyskania i utrzymania klientów, jak również osiągania i zwiększania przychodów uzyskiwanych z abonamentu.

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych przez nas programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. W ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej osiągamy również przychody z wytwarzania i sprzedaży programów telewizyjnych dla osób trzecich, działających w Polsce oraz w mniejszym stopniu, za granicą. Cena, jaką jesteśmy w stanie uzyskać od potencjalnych nabywców za programy wytwarzane we własnym zakresie, jest powiązana bezpośrednio z oglądalnością tych programów, ponieważ nabywcy zewnętrzni, mając na celu generowanie przychodów z reklam, kierują się wynikami oglądalności treści programowych.

Popyt na programy telewizyjne oraz preferencje programowe podlegają częstym zmianom, niezależnie od mediów, za pośrednictwem których takie programy są dostarczane. Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów naszych usług płatnej telewizji, jeżeli nie zdołamy skutecznie przewidzieć zapotrzebowania na programy lub zmiany gustów odnośnie treści programowych, lub gdy naszym konkurentom uda się przewidzieć takie zapotrzebowanie lub zmiany gustów bardziej efektywnie niż nam, co w efekcie może spowodować zwiększenie współczynnika odpływu klientów, a w odniesieniu do segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, spadek oglądalności naszych programów i związane z tym trudności w pozyskiwaniu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Chociaż lokalna produkcja treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od ich nabywania ze źródeł zewnętrznych, wierzymy, że większa liczba polskich programów nadawanych na naszych kanałach wpłynie na zwiększenie zapotrzebowania odbiorców, a w rezultacie na wzrost popytu ze strony reklamodawców. Jednakże nie możemy zagwarantować, że nakłady finansowe, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie polskich treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów.

W konsekwencji, brak akceptacji naszej oferty programowej przez naszych klientów lub brak zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów i reklamodawców, jeśli nie zdołamy zawrzeć lub przedłużyć umów licencyjnych, które dają nam prawo do dystrybucji kluczowych programów

Wyniki naszej działalności są uzależnione od naszej umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W celu zapewnienia klientom płatnej telewizji dostępu do kanałów telewizyjnych polegamy wyłącznie na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej niektóre programy telewizyjne produkujemy samodzielnie, natomiast pozostałe programy i treści telewizyjne są nadawane na podstawie umów licencyjnych. Nasze umowy licencyjne są zawierane zazwyczaj na czas określony, na ogół od dwóch do trzech lat w przypadku filmów i seriali oraz od trzech do pięciu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną

przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Brak możliwości utrzymania, zawarcia lub przedłużenia istotnych licencji na treści programowe może utrudniać nam dostarczanie i wprowadzanie do oferty nowych atrakcyjnych kanałów i programów i może wiązać się z utratą zdolności do pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy utracić przychody z tytułu świadczenia przez naszą Grupę na rzecz P4 usług roamingu krajowego lub przychody takie mogą spaść poniżej oczekiwanego poziomu

W 2006 roku Polkomtel zawarł, a następnie kilkakrotnie renegocjował, umowę z P4, na mocy której świadczymy usługi roamingu krajowego, dzięki którym P4 może oferować usługi telefonii komórkowej swoim klientom na obszarach, na których nie posiada zasięgu własnej sieci radiowej. Minimalna całkowita wartość usług roamingowych, które P4 zobowiązało się zakupić od Polkomtela w latach 2010-2015, to ponad 600 mln zł. W związku z faktem, iż, w określonych przypadkach, P4 przysługuje prawo do wypowiedzenia umowy, nie można zapewnić, że umowa ta nie zostanie przez P4 wypowiedziana przed końcem 2015 roku. Ponadto, nie można również zapewnić, że umowa ta zostanie przez strony przedłużona po upływie jej obecnego okresu obowiązywania ani, że P4 będzie przestrzegać wszystkich postanowień umowy. W dniu 25 marca 2014 roku P4 opublikowało komunikat prasowy informujący o tym, że P4 będzie stopniowo wprowadzało T-Mobile jako głównego partnera roamingowego poza zasięgiem swojej sieci.

Dodatkowo, jeśli P4 stałoby się niewypłacalne lub zostało poddane likwidacji, P4 może nie być w stanie kontynuować wykonywania swoich zobowiązań w ramach umowy roamingu krajowego, a Polkomtel mógłby nie być w stanie odzyskać wszystkich należności.

Jeżeli Polkomtel utraci przychody generowane na podstawie umowy roamingu krajowego z P4 lub jeżeli takie przychody będą znacząco niższe niż zakładano, z uwagi na przykład na niewykonanie przez Polkomtela zobowiązań na mocy umowy, przeniesienia przez P4 znaczącej części ruchu realizowanego w sieci Polkomtela do własnej sieci lub sieci innych operatorów, strategii lub sytuacji finansowej P4 lub jakichkolwiek innych czynników poza kontrolą Polkomtela, może to mieć negatywny wpływ na warunki finansowe, wyniki operacyjne Grupy oraz perspektywy jej rozwoju.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Ze względu na nasilającą się konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz usług telekomunikacyjnych, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom dążąc do rozszerzenia sieci sprzedaży i dystrybucji oraz zmiany kanałów dystrybucji naszych usług. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom działającym w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji będzie skutkowało zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej. Ponadto, jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Prowadzimy działalność, korzystając ze wsparcia dostawców zewnętrznych, zatem wszelkie opóźnienia lub brak dostarczenia przez nich usług, infrastruktury lub sprzętu mogą powodować opóźnienia lub przerwę w świadczeniu przez nas usług

Dostawcy zewnętrzni świadczą usługi wsparcia oraz dostarczają sprzęt i infrastrukturę niezbędne do prowadzenia naszej działalności. Posiadamy ograniczony wpływ lub nie posiadamy żadnego wpływu na sposób i czas wykonania przez dostawców zewnętrznych ich zobowiązań.

Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług płatnej telewizji, Internetu szerokopasmowego i telefonii komórkowej. Dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u podmiotów, z którymi współpracujemy. Przykładowo, od Eutelsat S.A. wynajmujemy transpondery, które umożliwiają nam dostarczanie cyfrowego sygnału telewizyjnego drogą satelitarną na terenie całej Polski. Instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarnego w związku

z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie rezygnować z anten satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez Emitel. Jednocześnie polegamy na innym podmiocie zewnętrznym, Nagravisio S.A., dostarczającym nam system warunkowego dostępu, który zabezpiecza nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem piratów i hakerów. Ponadto przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów nie będzie w stanie lub odmówi świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na akceptowalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Wystąpienie tych i innych zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Rozwijanie naszej bazy klientów usług telekomunikacyjnych zależy od naszej zdolności do zaoferowania wysokiej jakości, niezawodnych usług i produktów. Oferując usługi i produkty, polegamy na szeregu zewnętrznych dostawców sieci, usług, sprzętu, produktów i treści, nad którymi nie mamy kontroli. Jeżeli dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów lub nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług, co może mieć negatywny wpływ na postrzeganą jakość usług i produktów oferowanych przez nas, a tym samym negatywnie wpływać na wizerunek marki i reputację spółek Grupy oraz mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także bezpośrednich konkurentów Polkomtela. Ponadto, polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo, iż operatorzy ci są stronami zawartych z Polkomtalem umów dotyczących, odpowiednio, wzajemnych połączeń sieci i roamingu, w związku z faktem, iż nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci takich operatorów ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakikolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, a w konsekwencji mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Dodatkowo, korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, w tym między innymi Nokia Solutions and Networks oraz Ericsson. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. Ponadto, polegamy na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym Sony, Samsung, LG i Huawei) oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Intec Billing). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Ponadto, nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w przyszłości od tych lub innych dostawców w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych, lub w ogóle. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli którykolwiek z istotnych dostawców nie będzie w stanie lub odmówi dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczenia klientom określonych usług lub produktów, możemy nie móc zaoferować swoim klientom takich usług lub produktów, lub być zmuszonymi do czasowego wstrzymania dostaw takich usług lub produktów, lub ich jakość może ulec pogorszeniu, co mogłoby istotnie zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów oraz spowodować spadek przychodów ze sprzedaży takich towarów i usług, a w konsekwencji wywrzeć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Możemy nie być w stanie dostosować się do zmieniających się technologii wykorzystywanych na rynkach, na których działamy

Technologie stosowane na rynkach płatnej telewizji, telefonii komórkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu nadawania telewizji, rozwijają się bardzo dynamicznie. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie w wystarczająco szybki i efektywny sposób wdrażać nowe lub ulepszone technologie, usługi i produkty.

Systemy kompresji, kodowania sygnału i zarządzania klientami niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego centrum satelitarnego, dekodery produkowane w naszej fabryce, jak również inne oprogramowanie i technologie wykorzystywane przez nas i naszych dostawców, muszą być stale aktualizowane i zastępowane wraz z postępem technologicznym. Jeżeli nie sprostamy wymogowi wymiany przestarzałej technologii, możemy doświadczyć zakłóceń w oferowanych przez nas usługach płatnej telewizji, co może doprowadzić do utraty klientów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii.

Rozwój technologii wymaga dostosowywania naszych sposobów dystrybucji i prezentacji treści programowych do zmian zachodzących na rynku. Nowe technologie, w tym nowe formaty wideo, IPTV, możliwości strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet, telewizja na życzenie (VoD), telewizja mobilna, dekodery umożliwiające nagrywanie oraz inne urządzenia i technologie poszerzają listę wyboru mediów i rozrywki dostępnych dla publiczności i zmieniają sposób, w jaki widzowie odbierają treści pozwalając użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w późniejszym czasie oraz dając możliwość pomijania reklamy i układania programu. Technologie te zyskują na popularności i są coraz łatwiejsze w użytkowaniu, lecz wynikające z ich stosowania rozproszenie telewidzów może doprowadzić do ogólnego spadku przychodów z reklamy TV.

Oczekuje się, że pewne technologie łączności, które znajdują się obecnie w fazie rozwoju, a mianowicie LTE, LTE-Advanced, VOLTE, jak również technologie światłowodowe umożliwiające szybszą transmisję danych z jednoczesnym obniżeniem jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, na których działamy. Rozwój technologiczny może ponadto skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych segmentów różnych telekomunikacyjnej. Dodatkowo, nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na działalność spółki, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

W związku z szybkim tempem zmian technologicznych oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów, a także w przypadku zaoferowania klientom, przez naszych konkurentów, produktów i usług telekomunikacyjnych opartych o nowe technologie, które są bardziej zaawansowane technologicznie, tańsze lub w inny sposób bardziej atrakcyjne dla klientów, niż te świadczone przez nas, możemy być zmuszeni do nagłego wprowadzenia nowych technologii, produktów lub usług. Szybka ewolucja technologii na rynkach, na których działamy, a także złożoność naszych systemów informatycznych oraz szereg innych czynników, w tym ekonomicznych, może wpłynąć na naszą zdolność do terminowego wdrożenia nowych technologii, produktów lub usług. Nie można zagwarantować, że przewidzimy w prawidłowy sposób rozwój nowych technologii, produktów lub popyt na nie, a tym samym w odpowiednim czasie poświęcimy odpowiednią ilość kapitału i zasobów do rozwoju właściwych technologii, produktów lub usług, które zadowolą istniejących i przyciągną nowych klientów. Niewdrożenie lub zbyt późne wdrożenie przez nas nowych technologii, produktów lub usług może spowodować, że technologie, oferowane przez nas produkty lub usługi staną się mniej rentowne lub mniej atrakcyjne od tych oferowanych przez konkurentów. Dodatkowo, nowe lub ulepszone technologie, usługi lub produkty, które wprowadzamy, mogą nie zostać odpowiednio przyjęte na rynku lub mogą być ograniczone możliwościami technicznymi. Możemy też nie być w stanie uzyskać zwrotu inwestycji, które poczyniliśmy lub możemy poczynić w celu wdrożenia takich technologii, usług i produktów. W związku z tym nie można zapewnić, że będziemy w stanie zrealizować takie działania w sposób efektywny kosztowo, co również doprowadziłoby do zmniejszenia rentowności naszej działalności. Ponadto, możemy nie być w stanie pozyskać finansowania, w wystarczającej wysokości lub na akceptowalnych warunkach, w celu sfinansowania nakładów koniecznych, aby dotrzymać kroku zmianom technologicznym zachodzącym na rynku oraz konkurencji.

Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych klientów lub niewystarczające wykorzystanie postępu technologicznego w naszej działalności może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Znaczący wzrost transferu danych przez naszych klientów w ramach dostępnych pakietów może skutkować większym niż założono wzrostem kosztów roamingu krajowego

W ramach Umowy o Świadczenie Usług na Warunkach Hurtowych, zawartej dnia 9 marca 2012 roku pomiędzy Polkomtelem a Mobylandem, kupujemy od Grupy LTE usługę transmisji danych po ustalonych stawkach za GB transmisji danych. Z kolei model oferty detalicznej usług transmisji danych rozpowszechniony na polskim rynku przewiduje sprzedaż klientom umów na

określoną ilość miesięcy, w ramach których udostępniamy naszym klientom indywidualnym i biznesowym określonej wielkości pakiety transferu danych bądź pakiety bez limitu transferu danych, zawierające ograniczenie prędkości transferu po przekroczeniu określonego pułapu transmisji danych bądź nie przewidujące takiego ograniczenia. W efekcie zmian konkurencyjnych na rynku, możemy być zmuszeni uatrakcyjnić ofertę detaliczną dla swoich klientów poprzez zwiększanie rozmiarów pakietów dostępnych dla klientów indywidualnych i biznesowych bądź usuwanie limitów tych pakietów, bądź klienci ci mogą w stopniu większym niż zakładamy wykorzystywać transmisję w ramach posiadanych obecnie abonamentów, co, w rezultacie, może się przekładać na wzrost kosztów usługi hurtowej transmisji danych świadczonej nam przez Grupę LTE w oparciu o wyżej wymienioną Umowę o Świadczenie Usług na Warunkach Hurtowych. Nie można zagwarantować, iż w takiej sytuacji będziemy w stanie efektywnie renegecować warunki tej umowy, w efekcie czego rentowność świadczonych przez nas usług transmisji danych może się wyraźnie obniżyć, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Obawy o szkodliwy wpływ urządzeń łączności bezprzewodowej na zdrowie mogą doprowadzić do spadku użycia urządzeń mobilnych lub utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe

W przeszłości publikowane były raporty wskazujące na potencjalne zagrożenia dla zdrowia związane z oddziaływaniem sygnału elektromagnetycznego z lokalizacji, w których zainstalowane są anteny radiowe oraz telefonów komórkowych i innych urządzeń mobilnych. Nie można zapewnić, że dalsze badania i analizy nie dowiodą szkodliwego wpływu sygnałów elektromagnetycznych lub radiowych na zdrowie.

Faktyczne lub rzekome zagrożenie dla zdrowia ze strony urządzeń mobilnych, raporty prasowe o zagrożeniach płynących z ich strony lub pozwy konsumenckie związane z takimi zagrożeniami mogą doprowadzić, między innymi, do spadku użycia urządzeń lub usług mobilnych, zmniejszenia liczby klientów, utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe oraz do związanych z nimi potencjalnych roszczeń lub pozwów użytkowników. Ponadto, obawy zdrowotne mogą skutkować zaostrzeniem regulacji prawnych dotyczących budowy poszczególnych komponentów sieci komórkowej, takich jak stacje bazowe lub inne elementy infrastruktury sieci, co może prowadzić do wzrostu kosztów naszej działalności w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, a także przeszkodzić w rozbudowie sieci i komercyjnej dostępności nowych usług lub zwiększyć koszty takiej rozbudowy. Wszystko to może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

Specyfika rynku telekomunikacyjnego, związana ze sposobem rozliczeń międzyoperatorskich związanych z wymianą międzynarodowego i krajowego ruchu telekomunikacyjnego oraz płatności za sprzedane usługi premium, powoduje, iż część naszych klientów korzysta z usług telekomunikacyjnych w sposób odbiegający od standardowego sposobu ich użytkowania przez klienta końcowego, celem, przykładowo, masowego zakończenia ruchu w sieci innego operatora z pominięciem międzyoperatorskich rozliczeń hurtowych. Przeciwdziałamy tego typu zjawiskom, przykładowo analizując nietypowe wzorce ruchowe na poszczególnych kartach SIM, których rozpoznanie, zgodnie z regulaminami świadczenia usług, może powodować natychmiastową dezaktywację danej karty. Niemniej jednak, nie można zagwarantować, iż stosowany przez nas proces przeciwdziałania tego typu nadużyciom będzie wystarczająco skuteczny. W przypadku nierozpoznania bądź zbyt późnego rozpoznania konkretnego nadużycia, możemy być narażeni na dodatkowe koszty bądź utracić część należnych przychodów, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy marek Cyfrowego Polsatu, Plusa, Telewizji Polsat, IPLI, TV4 oraz TV6

Renoma marek „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „TV4” i „TV6” stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z markami „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „TV4” i „TV6” ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może uciepnieć, jeśli ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne okoliczności, powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub wdrażaniu nowych produktów i usług. Ponadto, jakość oferowanych przez nas produktów i usług jest uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest ograniczony. Jeśli nasi kontrahenci nie będą spełniali odpowiednich norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, jakość naszych produktów i usług oraz nasza renoma zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla renomy marek „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „TV4” i „TV6” nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Wartości firmy i marki mogą podlegać utracie wartości

W wyniku przejęcia mPunkt S.A., Telewizji Polsat, Info-TV-FM, spółek tworzących serwis IPLA (Redefine wraz z Poszkołe.pl Sp. z o.o. oraz Stat24 Sp. z o.o., Netshare Sp. z o.o., Frazpc.pl Sp. z o.o. i Gery.pl Sp. z o.o.), Polskich Mediów (TV4 i TV6) i Metelem Holding Company Limited w bilansie wykazujemy jako aktywa znaczne wartości firmy oraz aktywa niematerialne reprezentujące wartość marek. Co roku przeprowadzamy testy na utratę wartości firmy i marek przypisanych do naszych segmentów działalności, szacując możliwą do odzyskania wartość ośrodka wypracowującego środki pieniężne w oparciu o wartość użytkową. Jeżeli którekolwiek z kluczowych założeń, jakie wykorzystujemy w testach na utratę wartości, ulegną niekorzystnym zmianom, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności.

Możemy utracić naszą kadrę zarządzającą oraz kluczowych pracowników

Wyniki naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania naszych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej firmy, jak również od umiejętności pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży telewizyjnej i telekomunikacyjnej, zarówno w Polsce jak i na świecie, istnieje duża konkurencja w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego też nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy w stanie pozyskać i utrzymać członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania, odpowiedniego wykszolenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników, jak i opóźnienia w tym zakresie, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zakłócenia w produkcji dekoderów mogą zaszkodzić naszej renomie i zwiększyć współczynnik odpływu klientów

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru telewizji satelitarnej oraz oferowania naszym klientom płatnej telewizji zakupu lub udostępnienia dekoderów po niższych cenach, większość oferowanych przez nas dekoderów produkujemy w naszej własnej fabryce w Polsce. Na koniec 2014 roku produkowane przez nas dekodery stanowiły 95% wszystkich dekoderów sprzedanych lub udostępnionych naszym klientom płatnej telewizji. Jeśli jakkolwiek partia wyprodukowanych przez nas dekoderów okazałaby się wadliwa i została wycofana, to w przypadku dekoderów udostępnionych naszym klientom będziemy zobowiązani do ich wymiany, a w odniesieniu do dekoderów sprzedawanych moglibyśmy być zobowiązani do pokrycia potencjalnie znaczących kosztów wymiany lub naprawy takiego sprzętu. Ponadto, wycofanie zestawów odbiorczych w związku z ich wadliwością mogłoby zaszkodzić naszej renomie. Ewentualne problemy z produkcją dekoderów w naszej fabryce zmusiłyby nas do pozyskiwania większej liczby oferowanych dekoderów ze źródeł zewnętrznych. Istnieje ryzyko, że nie byłibyśmy w stanie nabyć wymaganej ilości dekoderów od dostawców zewnętrznych w odpowiednim czasie. Ponadto, w przypadku znakomitej większości oferowanych przez nas dekoderów, koszty ich nabycia ze źródeł zewnętrznych byłyby zdecydowanie wyższe od kosztu ich wytworzenia w naszej fabryce. Jeśli nie udało się pozyskać dekoderów od dostawców zewnętrznych na zadowalających warunkach cenowych, moglibyśmy zostać zmuszeni do podniesienia cen pobieranych od naszych klientów, w związku ze wzrostem naszych kosztów amortyzacji. Ponadto, jeśli uzyskane dostawy dekoderów byłyby niewystarczające do zaspokojenia popytu ze strony klientów, nasza renoma wśród obecnych i potencjalnych klientów doznałaby uszczerbku. Ponieważ do produkcji naszych dekoderów używamy komponentów nabywanych od zewnętrznych dostawców, nie jest wykluczone, że na skutek m.in. zaprzestania ich produkcji, zmiany technologii lub produktu, możemy utracić do nich dostęp. Brak dostępu do określonych komponentów mógłby wymagać zmiany konstrukcji naszych dekoderów, co w efekcie mogłoby skutkować przerwą w ich produkcji oraz ograniczeniem możliwości oferowania ich naszym klientom. Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderów w naszej fabryce mogłyby doprowadzić do utraty obecnych klientów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów na nasze usługi płatnej telewizji. Zakłócenia w naszej produkcji dekoderów oraz pozyskiwanie większej liczby dekoderów ze źródeł zewnętrznych mogłyby zaszkodzić naszej renomie oraz w efekcie obniżyć wartość związaną z naszymi markami, co w konsekwencji mogłoby mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Infrastruktura sieciowa, w tym systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być podatna na okoliczności leżące poza kontrolą Grupy, które mogą zakłócać świadczone usługi

Prowadzenie konkurencyjnej działalności w obszarze telefonii komórkowej wymaga świadczenia na rzecz klientów niezawodnych usług, w tym zapewnienia odpowiedniej pojemności i bezpieczeństwa sieci. Istnieje wiele potencjalnych czynników, które mogą powodować zakłócenia usług świadczonych przez Polkomtel, w tym m.in. przerwy w dostawie prądu, akty terroryzmu i wandalizmu lub błędy popełniane przez człowieka, jak również pożary, powodzie lub inne klęski żywiołowe.

Szczególnie ważnym elementem infrastruktury sieciowej Polkomtela są stacje bazowe, na których instalowane są urządzenia radiowe. Są one rozmieszczone w bardzo różnych, często odległych lokalizacjach na słabo zaludnionych

obszarach. Takie rozmieszczenie i usytuowanie niektórych stacji bazowych zwiększa ryzyko kradzieży i aktów wandalizmu, także ze strony osób sprzeciwiających się umieszczeniu stacji bazowych w określonych lokalizacjach.

Ponadto, w związku z faktem, iż część infrastruktury sieciowej Polkomtela jest zlokalizowana w obiektach należących do osób trzecich oraz, że, w ramach współpracy z Grupą LTE, Polkomtel wykorzystuje infrastrukturę sieciową Grupy LTE, z której część jest również położona na obiektach należących do osób trzecich, ewentualne spory pomiędzy takim osobami trzecimi, a Polkomtelem lub Grupą LTE lub spory pomiędzy Polkomtelem a Grupą LTE, niewywiązanie się takich osób trzecich lub Grupy LTE z umów, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część infrastruktury sieciowej Polkomtela lub Grupy LTE będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług, możliwość utrzymywania i modernizacji sieci lub wykorzystania infrastruktury sieciowej Grupy LTE. Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu przez nas usług spowodowane, między innymi, błędami w oprogramowaniu, atakami wirusów komputerowych lub nieautoryzowanym dostępem. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia przez nas usług mogą w poważnym stopniu zaszkodzić reputacji spółki i obniżyć zaufanie klientów, co może znacząco pogorszyć naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów, zarówno indywidualnych i biznesowych, jak też hurtowych. Ponadto takie przerwy mogą doprowadzić do powstania zobowiązań do zapłaty przez nas kar umownych, rozwiązania umów z Polkomtelem przez klientów lub nałożenia kar regulacyjnych z uwagi na naruszenia warunków rezerwacji częstotliwości, a także skutkować koniecznością poniesienia znaczących nakładów finansowych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci telekomunikacyjnej oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług.

W celu świadczenia naszym klientom usług płatnej telewizji wykorzystujemy głównie nasze centrum satelitarne, jak również transpondery satelitarne, system zarządzania klientami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami. Każda awaria poszczególnych komponentów naszego centrum satelitarnego, w tym awaria transponderów satelitarnych lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na pewien okres. Natomiast w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii któregoś z naszych systemów IT może uniemożliwić nam skuteczne prowadzenie działalności, a także może wymagać poniesienia znacznych nakładów finansowych w celu przywrócenia sprawności tych systemów.

Powyższe zdarzenia mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Polkomtel może utracić możliwość dalszej współpracy z Grupą LTE

Zdolność Polkomtela do dalszej rozbudowy sieci LTE/HSPA+ oraz oferowania przez nas na szeroką skalę usług opartych o technologie LTE/HSPA+, a co za tym idzie możliwość wykorzystania przewagi wynikającej z wcześniejszego od bezpośrednich konkurentów Polkomtela zaoferowania takich usług w połączeniu z ich szerokim zasięgiem, zależy w dużej mierze od możliwości dalszej efektywnej współpracy Polkomtela z Grupą LTE na podstawie Umowy Współużytkowania Sieci, zawartej w dniu 30 marca 2012 roku między Aero2 Sp. z o.o. i Polkomtel i Umowy o Świadczenie Usług na Warunkach Hurtowych, zawartej w dniu 9 marca 2012 roku między Mobylandem a Polkomtelem. Nie można zagwarantować, że umowy te nie zostaną rozwiązane przed upływem okresu na jaki zostały zawarte, że zostaną one przedłużone na kolejne okresy, lub że zostaną one przedłużone na warunkach obecnych lub korzystniejszych dla nas warunkach, albo że podmioty należące do Grupy LTE będą wywiązywać się ze swoich zobowiązań umownych wobec Polkomtela, w tym na skutek zdarzeń i czynników, na które Grupa LTE może nie mieć wpływu. Ponadto, nie można zagwarantować, że skala współpracy Polkomtela z Grupą LTE będzie wystarczająca dla dalszej efektywnej rozbudowy sieci LTE/HSPA+. Dodatkowo, nie można zagwarantować, że, w ramach Umowy o Świadczenie Usług na Warunkach Hurtowych, uzyskamy wystarczający dostęp hurtowy do sieci LTE/HSPA+ Grupy LTE, lub że uzyskamy go na warunkach dla nas akceptowalnych. W powyższych przypadkach Polkomtel mógłby być zmuszony do samodzielnej rozbudowy sieci LTE/HSPA+, co mogłoby być procesem bardzo długotrwałym i wymagającym bardzo wysokich nakładów finansowych, a w rezultacie mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

Grupa LTE może utracić posiadane rezerwy częstotliwości wykorzystywanych do, wspólnej z Grupą Polkomtel, rozbudowy sieci LTE/HSPA+

Spółki należące do Grupy LTE posiadają obecnie rezerwy częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz oraz 2570–2620 MHz. Rezerwy te stanowią podstawę dla wspólnego rozwoju sieci LTE/HSPA+ przez Polkomtel oraz Grupę LTE. Konkurenci Grupy LTE poczynili szereg kroków, z których niektóre nadal mogą wywołać skutki w postaci cofnięcia rezerwacji częstotliwości przyznanych Grupie LTE, włączając w to pasmo 1800 MHz, które stanowi aktualnie podstawę świadczenia usług LTE.

Nie można zagwarantować, iż, w wyniku toczących się postępowań, Grupa LTE nie straci rezerwacji częstotliwości 1800 MHz, co mogłoby znacząco wpłynąć na możliwość świadczenia usług LTE. Na wnioski T-Mobile i Orange, wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji NSA UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku NSA, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania nie powzięliśmy żadnych nowych informacji dotyczących tych postępowań.

Nie można zagwarantować, iż, w przypadku, gdyby Grupa LTE utraciła wybrane rezerwy częstotliwości, w oparciu o które Polkomtel świadczy usługi oparte o technologie LTE/HSPA+, Polkomtel byłby w stanie uzyskać dostęp do wystarczających zasobów alternatywnego pasma częstotliwości na akceptowalnych warunkach lub w ogóle, co mogłoby istotnie niekorzystnie wpłynąć na możliwość wdrożenia strategii biznesowych i mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

Konieczność uzyskania pozwoleń budowlanych może opóźnić lub uniemożliwić rozbudowę sieci telekomunikacyjnej

Rozbudowa infrastruktury sieciowej Polkomtela, w tym w szczególności budowa i instalacja stacji bazowych, może wymagać uzyskania pozwoleń budowlanych. Nie można zagwarantować uzyskania wszystkich niezbędnych pozwoleń budowlanych lub, że zostaną one uzyskane w planowanych terminach, co rodzi ryzyko, odpowiednio, konieczności wstrzymania prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub ich znacznego opóźnienia. Ponadto, uzyskane pozwolenie budowlane może, w pewnych okolicznościach, zostać cofnięte, nawet po oddaniu danego elementu infrastruktury sieciowej do eksploatacji, co z kolei może, w określonych okolicznościach, skutkować koniecznością wstrzymania eksploatacji danego elementu infrastruktury i przeprowadzenia procedury legalizacyjnej, a w przypadku gdyby taka procedura nie była możliwa, nawet obowiązkiem rozbioru takiego elementu infrastruktury.

Konieczność ograniczenia rozbudowy infrastruktury sieciowej Polkomtela w związku z nieuzyskaniem wymaganych pozwoleń budowlanych, opóźnienie prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub, w przypadku cofnięcia wydanego wcześniej pozwolenia budowlanego, konieczność wstrzymania eksploatacji lub dokonania rozbioru elementów tej infrastruktury, może mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Możemy stać się stroną sporów z pracownikami lub doświadczyć wzrostu kosztów pracy

Pomimo utrzymywania poprawnych relacji z pracownikami, nie możemy wykluczyć ryzyka wystąpienia zakłóceń w pracy, sporów z pracownikami, strajków lub znacznego wzrostu kosztów pracy w jednej lub wielu z naszych spółek. Każde z powyższych zdarzeń mogłoby uniemożliwić nam zaspokajanie potrzeb klientów lub spowodować wzrost kosztów, zmniejszając tym samym naszą rentowność. Dodatkowo, problemy z pracownikami występujące u naszych zewnętrznych dostawców usług lub technologii mogą wpływać niekorzystnie również na nas, jeżeli problemy te będą nam przeszkadzały w uzyskaniu wymaganych usług lub technologii w odpowiednim czasie lub oczekiwanej jakości. Wszelkie tego typu zakłócenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Na dzień 31 grudnia 2014 roku, 181 pracowników, czyli 5,2% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Na datę niniejszego Sprawozdania nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w Polkomtelu. Pomimo tego, w przyszłości nie można wykluczyć, konieczności prowadzenia długotrwałych negocjacji ze związkami zawodowymi lub sporów zbiorowych, strajków, przerw w pracy lub innych akcji protestacyjnych (spowodowanych, na przykład, próbą optymalizacji poziomu zatrudnienia lub kosztów pracy, czy też koniecznością wprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia), a także żądaniami pracowników co do zwiększenia ich wynagrodzenia. Wystąpienie strajków, istotnych sporów ze związkami zawodowymi działającymi w Polkomtelu lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Polkomtela, w tym niemożność terminowego lub efektywnego kosztowo świadczenia usług na rzecz naszych klientów, co może mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W naszych postępowaniach administracyjnych lub sądowych mogą zapaść niekorzystne rozstrzygnięcia

W związku z naszą działalnością byliśmy w przeszłości i jesteśmy stroną postępowań administracyjnych lub sądowych. Istnieje w związku z tym ryzyko wszczęcia przeciwko nam w przyszłości postępowań, których rozstrzygnięcie może być dla

nas niekorzystne, w tym postępowań wszczętych w związku z wniesieniem roszczeń przez organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Zgodnie z polskim prawem autorskim jesteśmy zobowiązani do wnoszenia opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, które pobierają tantiemy na rzecz twórców utworów chronionych prawami autorskimi, które są nadawane lub dystrybuowane w ramach naszej działalności. Powyższe opłaty są pobierane zgodnie z umowami licencyjnymi zawartymi z takimi organizacjami. Pomimo, że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez inne tego typu organizacje. Z kolei Polkomtel jest stroną postępowań administracyjnych i sądowych, w tym inicjowanych przez urzędy regulacyjne, ochrony konkurencji i konsumenta oraz podatkowe, a także stroną sporów i postępowań sądowych z podmiotami trzecimi.

Niekorzystne rozstrzygnięcia przyszłych postępowań sądowych, arbitrażowych lub administracyjnych mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zgłoszenia wobec nas roszczeń z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej osób trzecich, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących wydatków w celu obrony przed takimi roszczeniami, uzyskania praw licencyjnych do technologii lub określenia sposobów prowadzenia naszej działalności bez dalszego naruszania powyższych praw

Powodzenie naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej osób trzecich, a w szczególności praw do zaawansowanych rozwiązań technicznych, oprogramowania oraz treści programowych. Nie możemy zagwarantować, że prawa własności intelektualnej osób trzecich nie były przez nas naruszane w przeszłości, ani że nie dopuścimy się takiego naruszenia w przyszłości. Wszelkie naruszenia mogą narazić nas na roszczenia odszkodowawcze ze strony osób trzecich. Ponadto, możemy zostać zobligowani do uzyskania licencji lub nabycia nowych rozwiązań umożliwiających prowadzenie naszej działalności w sposób nie powodujący naruszenia takich praw osób trzecich, jak również możemy zostać zmuszeni do poświęcenia czasu, zasobów pracowniczych i środków pieniężnych w celu obrony przed zarzutami naruszenia praw osób trzecich. Poniesienie kosztów na obronę przed roszczeniami z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej lub na uzyskanie licencji niezbędnych do prowadzenia naszej działalności, jak również zaangażowanie czasu i zasobów kadrowych, w tym kadry zarządzającej w związku z potencjalnymi naruszeniami lub brakiem praw własności intelektualnej mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Nasze prawa własności intelektualnej oraz inne środki zabezpieczające mogą niewystarczająco chronić naszą działalność, a nieskuteczna ochrona naszych treści programowych, technologii i know-how może spowodować utratę klientów na rzecz konkurencji oraz obniżenie naszych zysków

Nasze produkty w dużej mierze składają się z własnych autorskich lub licencjonowanych treści, które są dostarczane za pośrednictwem nadawanych kanałów, interaktywnych usług telewizyjnych oraz płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej, przy czym nie możemy zagwarantować, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną skuteczność, nie możemy zapewnić, że środki zabezpieczające oraz zapobiegające piractwu ochronią nas przed nieuprawnionym dostępem do naszych usług i kradzieżą naszych treści programowych. Ponadto, nieuprawnione osoby mogą zdobyć dostęp i kopiować, lub w inny sposób korzystać z udostępnianych przez nas autorskich lub licencjonowanych treści programów. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej oraz odpłatnego rozprowadzania treści. Zjawisko piractwa w mediach występuje w wielu częściach świata, w tym również w Polsce, a sprzyja mu postęp technologiczny oraz konwersja treści multimedialnych do formatów cyfrowych, co ułatwia tworzenie, przekazywanie i udostępnianie, na różnych nośnikach, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji, lub poprzez Internet. Ponadto, problemy w egzekucji przepisów regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie, utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w Internecie. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodząc naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych w nasze możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy naruszyć ustawy i rozporządzenia, które podlegają okresowym zmianom i które regulują naszą działalność w zakresie dystrybucji telewizji satelitarnej, działalności telekomunikacyjnej, nadawania telewizji, reklamy i sponsoringu

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa polskiego i prawa UE, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Nasza działalność regulowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz warunków naszych koncesji na nadawanie. Decyzje Prezesa UKE, Przewodniczącego KRRiT lub innych regulatorów mogą ograniczać sposób prowadzenia naszej działalności.

Prezes UKE reguluje naszą działalność telekomunikacyjną oraz działalność w zakresie nadawania i produkcji telewizyjnej. W ramach działalności telekomunikacyjnej dostarczamy przede wszystkim usługi telefonii komórkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz określone usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający w Polsce podlegają licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, mającym bezpośredni wpływ na prowadzoną działalność zarówno w relacjach z klientami indywidualnymi i biznesowymi (np. poprzez określanie zakresu uprawnień klientów, treść regulaminów świadczenia usług telekomunikacyjnych, wprowadzanie maksymalnych cen usług świadczonych w roamingu międzynarodowym czy ograniczanie długości kontraktów, jakie możemy zawierać z naszymi klientami) jak klientami hurtowymi (np. poprzez określanie maksymalnej stawki za usługi zakończenia połączeń – MTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest monitorowana przez Prezesa UKE pod kątem zgodności prowadzenia naszej działalności z warunkami rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez Prezesa UKE w celu świadczenia usług nadawania telewizji. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi nałożone na nas przez polskie Prawo Telekomunikacyjne. W przypadku naruszenia przez nas przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Prezes UKE może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary.

Regulacje KRRiT mają wpływ przede wszystkim na działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Jako nadawca telewizyjny działający w Polsce podlegamy licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, dotyczącym między innymi czasu nadawania, zawartości programów oraz emisji reklam. Ponadto KRRiT regularnie monitoruje zgodność naszych działań z warunkami posiadanych przez nas koncesji nadawczych, przepisami Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz z wewnętrznymi wytycznymi KRRiT. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi regulacyjne nałożone na działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej w naszych koncesjach nadawczych. W przypadku naruszenia przez nas obowiązujących przepisów, KRRiT może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za korzystanie z danej częstotliwości.

Przepisy regulujące działalność nadawczą podlegają częstym zmianom, dlatego też nie możemy zagwarantować, że przyszłe zmiany przepisów nie wpłyną negatywnie na naszą ofertę programową, zdolność pozyskiwania reklamodawców lub na sposób prowadzenia naszej działalności.

Nasza działalność DTH może w przyszłości podlegać regulacjom dotyczącym zagospodarowania przestrzennego, środowiska naturalnego lub innych dziedzin, które ograniczą swobodę rozmieszczania anten satelitarnych. Możemy także napotykać na presję ze strony lokalnych społeczności odnośnie umiejscowienia naszych anten satelitarnych. Wszelkie ograniczenia prawne lub konflikty społeczne związane z umiejscowieniem anten satelitarnych mogą obniżyć atrakcyjność naszych usług DTH oraz doprowadzić do utraty klientów.

Postępowanie niezgodne z obowiązującymi nas przepisami prawa lub przepisami wydanymi przez organy regulacyjne może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Działalność Polkomtela podlega szeregowi regulacji prawnych oraz wymogom wynikającym z warunków przyznanych rezerwacji częstotliwości, które w przeszłości mogą ulegać zmianom

Jako operator sieci komórkowej, Polkomtel podlega szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanych Polkomtelowi rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Ponadto, przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Polkomtela, mogą okazać się niekorzystne dla działalności prowadzonej przez Polkomtel, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na następujących rynkach hurtowych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym: (i) hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych; (ii) hurtowym rynku zakańczania SMS w sieciach komórkowych oraz (iii) hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych. W ramach ciągłego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce, Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku, gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, spółka może zostać zmuszona do zapłaty kary w wysokości do 3% jej przychodów za rok poprzedzający datę nałożenia kary oraz ukarana zakazem dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Ponadto, Prezes UKE może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów telekomunikacyjnych do zagwarantowania świadczenia usług powszechnych, które obejmują usługi głosowe i dostęp do Internetu, a także świadczenie i utrzymywanie dostępu do sieci dla klientów, a operator taki może następnie zwrócić się do Prezesa UKE o rekompensatę, wyliczoną w oparciu o poniesione koszty netto, od pozostałych operatorów telekomunikacyjnych, w tym Polkomtela.

Rynek telekomunikacyjny w Polsce podlega także nadzorowi Ministra Administracji i Cyfryzacji, którego uprawnienia obejmują, między innymi, prawo do ustalania ogólnych zasad oraz konkretnych wymogów dotyczących przetargów i konkursów na rezerwację częstotliwości, opłat za korzystanie z krajowych zasobów numeracyjnych, opłaty telekomunikacyjnej, szczególnych wymagań dotyczących dostępu do sieci telekomunikacyjnych, rachunkowości regulacyjnej i wyliczania kosztów usług, a także jakości usług telekomunikacyjnych i procesów reklamacyjnych. W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Nie można zagwarantować, że Polkomtel będzie w stanie spełnić wszystkie wymogi jakie nakładają na spółkę, lub będą w przyszłości nakładać, przepisy polskie oraz UE, jak też warunki rezerwacji częstotliwości, z których korzysta Polkomtel, jak również, że będzie on w stanie przestrzegać wszystkich mających zastosowanie do jego działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji oraz że nie będzie on narażony na koszty, kary, sankcje lub roszczenia związane z ewentualnymi naruszeniami takich wymogów lub przepisów, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych

W ramach swojej działalności, gromadzimy, przechowujemy i wykorzystujemy dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. Ewentualna nieskuteczność wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych, może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych klientów, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych, a także wymogów stawianych przez GIODO, może skutkować nałożeniem na nas grzywnien, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wyrzecz znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Korzystamy z dostawców zewnętrznych, współpracujemy z zewnętrznymi partnerami, agentami, dostawcami i innymi zewnętrznymi podmiotami, w związku z czym nie jesteśmy w stanie wyeliminować ryzyka wystąpienia awarii systemów związanych z przechowywaniem lub przesyłaniem informacji zastrzeżonych w tych podmiotach. Naruszenie przepisów prawa dotyczących ochrony danych osobowych przez nas lub przez te podmioty może skutkować nałożeniem grzywnien, utratą reputacji i utratą klientów, a w konsekwencji wyrzecz istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone

Prowadzenie naszej działalności wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone. W odniesieniu do naszego segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym w obszarze usług płatnej telewizji, rozprowadzanie programów telewizyjnych przez dostawców DTH wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT i nie wymaga posiadania koncesji. Na dzień niniejszego Sprawozdania posiadamy sześć koncesji na nadawanie naziemne oraz ponad dwadzieścia koncesji na nadawanie satelitarne. Wszystkie koncesje na nadawanie telewizji wydawane przez KRRiT udzielane są na czas ograniczony. Nasze koncesje na nadawanie telewizji naziemnej oraz koncesje na nadawanie drogą satelitarną wygasną w różnych okresach w latach 2015-2030.

Nasze usługi płatnej telewizji mobilnej świadczymy na częstotliwościach z zakresu 470–790 MHz, na które posiadamy rezerwację wydaną na czas oznaczony. Nie można zagwarantować, że powyższa rezerwacja częstotliwości zostanie przedłużona przed jej wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu naszej rezerwacji częstotliwości lub o jej cofnięciu, jeśli uzna, że rażąco naruszyliśmy warunki korzystania z przyznanych częstotliwości lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie naszej rezerwacji częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Grupę.

W celu utrzymania posiadanej rezerwacji częstotliwości, Grupa musi dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Administracji i Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji przez Grupę, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na spółki z Grupy kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że Grupa nie naruszy żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji, musimy przestrzegać odpowiednich przepisów prawa, jak również warunków określonych w tych koncesjach. Niezastosowanie się do przepisów obowiązującego prawa lub naruszenie warunków koncesji nadawczej, w szczególności w odniesieniu do ram czasowych rozpoczęcia nadawania kanału, może skutkować cofnięciem danej koncesji lub nałożeniem kar. Posiadane przez nas koncesje na nadawanie mogą zostać cofnięte również w przypadku, gdy będziemy wykonywali działalność w sposób sprzeczny z odpowiednimi przepisami prawa lub warunkami naszych koncesji oraz gdy nie zdołamy usunąć stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. Oprócz możliwości cofnięcia koncesji, istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z posiadanych przez nas koncesji lub rezerwacji częstotliwości Grupy bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych świadczonych przez Grupę usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych, a w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Obecne rezerwy częstotliwości Polkomtela mogą być cofnięte lub nie zostać przedłużone w ogóle lub na akceptowalnych warunkach

Wszystkie rezerwy częstotliwości posiadane przez Polkomtel zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez Polkomtel rezerwy częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości Polkomtela lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że Polkomtel rażąco naruszył warunki korzystania z przyznanych częstotliwości lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwacji częstotliwości Polkomtela na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Polkomtel lub grupę kapitałową, do której należy Polkomtel.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości, Polkomtel musi dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Administracji i Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji przez Polkomtel, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na Polkomtel kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że Polkomtel nie naruszy żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z rezerwacji częstotliwości Polkomtelu bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych lub wszystkich świadczonych przez nas usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych, a w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Spektrum częstotliwości radiowych dostępnych dla branży telefonii komórkowej jest ograniczone, w związku z czym Polkomtel może nie być w stanie uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości

Możliwość utrzymania istniejących i wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych oraz nasza zdolność do efektywnego konkutowania na rynku usług telekomunikacyjnych jest częściowo zależna od możliwości uzyskania przez Polkomtel dalszych zasobów częstotliwości radiowych. Wielkość spektrum częstotliwości radiowych dostępnych w Polsce do alokacji jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest długotrwały i bardzo konkurencyjny.

Z uwagi na wyłączenie telewizji analogowej w 2013 roku, pewne zasoby częstotliwości stały się dostępne w ramach tzw. dywidendy cyfrowej, przy czym w lutym 2013 roku rozstrzygnięto przetarg na rezerwację częstotliwości z pasma 1800 MHz, przyznając je operatorom T-Mobile oraz P4. Ponadto w dniu 30 grudnia 2013 roku, opublikowane zostało ogłoszenie o aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz oraz z zakresu 2600 MHz. W dniu 11 lutego 2014 roku Prezes UKE podjął decyzję o odwołaniu aukcji, przy czym w dniu 4 kwietnia 2014 roku ogłosił rozpoczęcie kolejnego etapu konsultacji dotyczących nowej aukcji na rezerwację powyższych częstotliwości. Po upublicznieniu opinii zainteresowanych stron, Prezes UKE ponownie ogłosił aukcję 10 października 2014 roku. Przedmiotem aukcji jest 5 bloków w paśmie 800 MHz oraz 14 bloków w paśmie 2600 MHz. Cena wyjściowa jednego bloku w paśmie 800 MHz określona została na poziomie 250 mln zł, natomiast w przypadku pasma 2600 MHz – na poziomie 25 mln zł. Dokumentacja aukcyjna określa m.in. szczegółowe warunki przeprowadzenia aukcji, ograniczenia w zakresie łączenia bloków częstotliwości przez podmioty, którym rezerwacje częstotliwości zostaną przydzielone w wyniku aukcji oraz warunki wykorzystania przydzielonych częstotliwości. Wstępne oferty złożyło 6 podmiotów: Orange Polska, P4, Hubb Investments, T-Mobile Polska, Polkomtel i NetNet. Wszyscy uczestnicy zakwalifikowali się do drugiego etapu aukcji. Właściwa licytacja rozpoczęła się 10 lutego 2015 roku. Na dzień niniejszego Sprawozdania aukcja nie została zakończona.

Nie można zapewnić, że będziemy w stanie uzyskać dostęp do wystarczających dodatkowych częstotliwości radiowych lub, że uzyskamy do nich dostęp na korzystnych warunkach. W szczególności, nie można zapewnić, że Polkomtel uzyska dostęp do jakichkolwiek dodatkowych częstotliwości w wyniku oczekiwanej aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz oraz 2600 MHz, lub że w wyniku tej aukcji uzyska dostęp do części pasma, którego rozmiar będzie wystarczający, aby umożliwić nam świadczenie usług telekomunikacyjnych o jakości pozwalającej skutecznie konkutować z operatorami sieci komórkowych, którzy uzyskają dostęp do pozostałych części pasma.

Brak możliwości lub ograniczona możliwość uzyskania przez nas dostępu do pasm częstotliwości istotnych dla dalszego rozwoju naszej działalności telekomunikacyjnej (na korzystnych warunkach lub w ogóle), w tym utrzymania istniejących lub do wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych, bądź uzyskanie takiego dostępu przez podmioty konkurencyjne, może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z transakcji zakupu Metelem Holding Company Limited lub przyszyłych akwizycji

Powodzenie transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited, kontrolującej pośrednio Polkomtel, będzie zależało między innymi od naszej zdolności do zrealizowania naszej strategii zakładającej integrację procesów biznesowych, prowadzącą do osiągnięcia wymiernych synergii przychodowych i kosztowych. W wyniku transakcji nasza działalność istotnie się powiększyła, w związku z czym podejmujemy działania mające na celu integrację procesów biznesowych spółek zależnych Metelem w ramach naszej powiększonej Grupy Kapitałowej. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć wszystkich wyznaczonych celów lub niektórych z nich, korzyści wynikające z Transakcji, w tym szacowane synergije przychodowe i kosztowe, mogą odbiegać od planowanych albo mogą nie zostać zrealizowane w części lub w całości, lub ich realizacja może zająć dłużej niż zakładano.

Nie jest wykluczone, że proces integracji procesów biznesowych po transakcji może skutkować stratą kluczowych pracowników, zakłóceniami bieżącej działalności naszych obecnych obszarów biznesowych oraz niespójnością w standardach, procedurach lub politykach, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą zdolność do utrzymania istniejących relacji z osobami trzecimi i pracownikami lub zdolność do osiągnięcia oczekiwanych korzyści wynikających z transakcji. W szczególności, w celu zrealizowania oczekiwanych korzyści wynikających z transakcji musimy zidentyfikować i zoptymalizować niektóre obszary naszej działalności i aktywa w ramach całej organizacji. Nasza niezdolność do

zrealizowania w pełni lub w ogóle oczekiwanych korzyści wynikających z transakcji, a także wszelkie opóźnienia w toku procesu integracji mogą wyrzucić na nas istotny niekorzystny wpływ. Ponadto integracja może skutkować koniecznością poniesienia dodatkowych i nieprzewidywanych kosztów, zaś oczekiwane korzyści integracji mogą nie zostać zrealizowane.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

5.3. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy

Obsługa naszego zadłużenia wymaga znacznych środków pieniężnych, a zaciągnięte przez nas zobowiązania w zakresie obsługi długu mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania naszej działalności

Nasza Grupa w znacznym stopniu korzysta z dźwigni finansowej. W przeszłości obsługa naszego zadłużenia oraz inne potrzeby gotówkowe były finansowane przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz kredytami odnawialnymi. W rezultacie nabycia Telewizji Polsat oraz Metelem Holding Company Limited oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia.

Nasze możliwości obsługi oraz spłaty naszego zadłużenia zależą od naszych przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenie naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa trwale stanowiące zabezpieczenie spłaty naszego zadłużenia albo możemy zostać zmuszeni do (i) ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych; (ii) sprzedaży aktywów; (iii) zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału; lub (iv) restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia w terminie jego wymagalności lub wcześniej. Warunki naszego zadłużenia ograniczają naszą zdolność do podejmowania powyższych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, nie możemy zagwarantować, że uda nam się je przeprowadzić lub że uda nam się je przeprowadzić na warunkach ekonomicznie uzasadnionych.

Z kolei konieczność refinansowania naszego zadłużenia w momencie, w którym warunki rynkowe byłyby dla nas niekorzystne, mogłoby wymagać przyjęcia wyższych stóp procentowych lub spełnienia bardziej uciążliwych zobowiązań, które mogłyby dodatkowo ograniczać naszą działalność. Gdybyśmy uzyskali dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, związane z tym ryzyko będzie wyższe. Ponadto, poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków finansowych powodujące zaostrzenia na rynkach kredytowych oraz ograniczenie dostępności finansowania zadłużeniem lub kapitałem mogą wpływać na nasz dostęp do finansowania i powiązane koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania i zarządzania płynnością, uzyskania dodatkowego kapitału, czy też restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia.

Nasze umowy kredytowe oraz umowa emisji obligacji zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych), ograniczających zdolność Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji działań, które mogą być w naszym interesie.

Jeśli nie będziemy regulowali naszych płatności zgodnie z warunkami danej umowy dotyczącej naszego zadłużenia, zadłużenie to wraz z zadłużeniem zaciągniętym na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (*cross-default*) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (*cross-acceleration*), mogą zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich naszych zobowiązań. Niezdolność do generowania przepływów pieniężnych wystarczających na zaspokojenie zobowiązań obsługi zadłużenia, lub brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia na warunkach ekonomicznie uzasadnionych lub w ogóle brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Ponadto, w przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Umowy Kredytów ograniczają, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań niestanowiących zadłużenia. Znaczny poziom naszego zadłużenia może, w szczególności, (i) utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów oraz innego zadłużenia; (ii) wymagać od nas poświęcenia znacznej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę naszego zadłużenia, co ograniczy dostępność środków pieniężnych na finansowanie wydatków inwestycyjnych, kapitału obrotowego oraz innych potrzeb Grupy

i możliwości biznesowych; (iii) obniżyć naszą konkurencyjność w stosunku do naszych konkurentów, którzy posiadają niższe zadłużenie; (iv) ograniczać naszą elastyczność planowania działań lub reagowania na ogólne lub konkretne niekorzystne warunki gospodarcze występujące w naszej branży; oraz (v) ograniczać nasze możliwości pożyczania dodatkowych środków, powodować wzrost kosztu takich pożyczek i/lub ograniczać naszą zdolność do finansowania kapitałem. W konsekwencji, zaciągnięcie dodatkowego zadłużenia skutkować będzie dalszym ograniczeniem naszej zdolności do zewnętrznego finansowania naszej działalności, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zapewnić refinansowania naszego obecnego zadłużenia lub uzyskać korzystnych warunków refinansowania, ani też pozyskać finansowania dla nowych projektów

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę podniesienia kapitału zakładowego jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Umowy Kredytów oraz Umowy Kredytów PLK, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, наша zdolność do spłaty zadłużenia będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy w tym czasie dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do spłaty zadłużenia. W związku z powyższym uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu spłaty kredytów musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne.

Ponadto ograniczenia wynikające z naszych zobowiązań umownych, mogą uniemożliwić nam spłatę kredytów lub uzyskanie finansowania zewnętrznego w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Naruszenie tych ograniczeń może spowodować niedotrzymanie warunków innych umów oraz postawienie w stan natychmiastowej wymagalności innego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

5.4. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym

Polskie przepisy podatkowe są skomplikowane i niejasne, a przy tym mogą podlegać zmianom, co w efekcie może prowadzić do sporów z organami podatkowymi

Przepisy polskiego prawa podatkowego są skomplikowane, niejasne oraz podlegają częstym i nieprzewidywalnym zmianom. W związku z tym, stosowaniu przepisów prawa podatkowego przez podatników i organy podatkowe towarzyszą liczne kontrowersje oraz spory, które zazwyczaj rozstrzygane są dopiero przez sądy administracyjne.

Częste zmiany w zakresie prawa podatkowego oraz trudności interpretacyjne związane ze stosowaniem prawa podatkowego utrudniają zarówno naszą bieżącą działalność, jak i prawidłowe planowanie podatkowe. Powoduje to brak pewności w zakresie stosowania przez nas przepisów prawa podatkowego w codziennej działalności oraz niesie ze sobą ryzyko błędów. Ponadto, często brakuje jednolitej interpretacji przepisów prawa oraz praktyki jego stosowania przez organy podatkowe.

Rozbieżności występują również w praktyce organów podatkowych oraz w orzecznictwie sądów administracyjnych. W rezultacie, istnieje ryzyko, że w konkretnych sprawach poszczególne organy mogą wydawać decyzje i interpretacje podatkowe, które będą nieprzewidywalne lub nawet wzajemnie ze sobą sprzeczne.

Ze względu na częste zmiany, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko związane z niewłaściwym stosowaniem prawa podatkowego w Polsce może być większe niż w systemach prawnych właściwych dla rynków bardziej rozwiniętych. W efekcie, ponosimy ryzyko, że

nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji oraz zmiennej praktyki ich stosowania. Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. W przypadku wydania decyzji, interpretacji (w tym zmiany interpretacji uzyskanych przez podmioty z Grupy) czy orzeczeń niekorzystnych dla nas, mogą one mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Organy podatkowe mogą na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych zakwestionować rozliczenia pomiędzy spółkami z Grupy oraz spółkami z Grupy a podmiotami powiązаныmi

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązаныmi w rozumieniu Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Transakcje te zapewniają efektywne prowadzenie działalności gospodarczej w ramach Grupy i obejmują, między innymi, wzajemne świadczenie usług i sprzedaż towarów. W trakcie zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązаныmi, spółki z Grupy podejmują działania mające na celu zapewnienie zgodności warunków transakcji z regulacjami w zakresie cen transferowych. Jednocześnie, nie można wykluczyć, że spółki z Grupy mogą być przedmiotem kontroli i innych czynności sprawdzających podejmowanych przez organy podatkowe i organy kontroli skarbowej w powyższym zakresie. Ze względu na specyfikę i różnorodność transakcji z podmiotami powiązаныmi, złożoność i niejednoznaczność regulacji prawnych w zakresie metod badania stosowanych cen, dynamiczne zmiany warunków rynkowych oddziałujące na kalkulację cen stosowanych w przypadku takich transakcji, a także trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych, nie można wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe przyjętych w transakcjach metodologii określenia warunków rynkowych, a w rezultacie zakwestionowania na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych rozliczeń między spółkami z Grupy a podmiotami powiązаныmi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Polskie organy podatkowe mogą dokonać, odmiennej od Grupy, oceny skutków podatkowych działań restrukturyzacyjnych Grupy

Obecny kształt Grupy jest efektem działań konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład tej Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach działalności, zarówno w odniesieniu do już przeprowadzonych, jak i do planowanych działań restrukturyzacyjnych, nie można wykluczyć, że polskie organy podatkowe dokonają odmiennej oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności restrukturyzacyjnych, zarówno już dokonanych, jak i planowanych, w szczególności w zakresie możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania, przez podmioty biorące udział w takich zdarzeniach i czynnościach, przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów lub że zakwestionują one warunki finansowe takich działań, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektora, w którym działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie, w szczególności, możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów z tytułu poszczególnych zdarzeń lub czynności jak również obowiązków dokumentacyjnych związanych z takimi zdarzeniami lub czynnościami. Innym obszarem niejasnych i skomplikowanych regulacji są przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, zwłaszcza w zakresie przedmiotu opodatkowania, stawki podatku, podstawy opodatkowania czy momentu powstania obowiązku podatkowego w przypadku czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Co więcej, przepisy polskiego prawa podatkowego nie określają również w sposób jednoznaczny zasad opodatkowania innymi podatkami, w tym podatkiem od nieruchomości (zwłaszcza w zakresie ustalania przedmiotu i podstawy opodatkowania), czy cłem.

Z uwagi na częste zmiany, istniejące niecisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, istnieje ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji prawnych (w tym podatkowych) oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach naszej działalności, nie można wykluczyć ryzyka powstania sporów z organami podatkowymi w zakresie oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, co może skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy Polsat w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Nie można również wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe warunków finansowych, na których zostały dokonane poszczególne czynności lub zdarzenia. Może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych

Polkomtel korzysta ze znacznej liczby urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej zlokalizowanych na nieruchomościach. Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych, zwłaszcza w zakresie określenia przedmiotu i podstawy opodatkowania tym podatkiem. Przyczyną sporów z organami podatkowymi może być, w szczególności, kwestia interpretacji oraz zastosowania praktycznego definicji budowli na gruncie Ustawy o Podatkach i Oplatach Lokalnych. W rezultacie, nie można wykluczyć, iż Polkomtel będzie prowadzić z organami podatkowymi spory dotyczące wysokości należnego podatku od nieruchomości, jak również nie można wykluczyć niekorzystnych rozstrzygnięć w tym zakresie.

Obecnie trwające prace legislacyjne nad nowelizacją Ustawy o Podatkach i Oplatach Lokalnych, mają na celu, w szczególności, zmianę (doprecyzowanie) definicji budynku i budowli na gruncie tej ustawy. Ze względu na wczesny etap procesu legislacyjnego nie jest jeszcze znany ostateczny kształt tej regulacji. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że projektowane zmiany w tej ustawie (w szczególności, w zakresie ustalenia przedmiotu i podstawy opodatkowania podatkiem od nieruchomości) mogą mieć wpływ na wysokość należnego podatku od nieruchomości w zakresie wykorzystywanych przez Polkomtel urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej. Powyższe okoliczności mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Spółki z Grupy podlegają regulacjom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do tej naszej Grupy podlegają przepisom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego (w tym przepisów prawa podatkowego) przez Grupę i właściwe organy podatkowe w tych krajach, wynikające z odmienności systemów prawnych. Zróżnicowanie przepisów jakim podlegają poszczególne spółki z Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym, w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy. Wątpliwości może budzić również zastosowanie i interpretacja w stosunkach między podmiotami z Grupy postanowień odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych pomiędzy krajami, w których prowadzą działalność spółki z Grupy.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadzi działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadzą działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez organy podatkowe, przy czym taka zmiana może mieć charakter retroaktywny.

Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi w poszczególnych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) uzna, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy dotyczące ochrony konsumentów

Nasze działania podlegają kontroli organu ochrony konkurencji i konsumentów pod kątem przestrzegania polskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub naruszających zbiorowe interesy konsumentów, tak jak podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Ponadto Prezes UOKiK, a także osoby fizyczne, mogą wszcząć przeciwko nam postępowanie sądowe w celu wyjaśnienia czy stosowane przez nas wzory umów z konsumentami nie zawierają klauzul niedozwolonych. Jeżeli orzeczeniem sądu nasze praktyki lub warunki umowy zostaną uznane za wprowadzające w błąd lub sprzeczne z polskim prawem ochrony konkurencji

i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja. Ponadto, w przypadku uznania przez UOKiK określonych postanowień wzorców umownych, stosowanych przez nas w umowach z konsumentami, za niedozwolone, postanowienia te zostaną wpisane do Rejestru Klauzul Niedozwolonych prowadzonego przez Prezesa UOKiK i konieczne będzie zaprzestanie ich stosowania, a co za tym idzie konieczne będzie dokonanie zmian w stosowanych przez nas wzorcach umownych.

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają prawa konsumentów, Prezes UOKiK może nam nakazać zaniechanie ich stosowania. Ponadto Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Ponadto w przypadku choćby nieumyślnego braku przekazywania Prezesowi UOKiK żądanych przez niego informacji lub przekazywania informacji wprowadzających w błąd, może on nałożyć na nas karę do wysokości 50 mln EUR za takie naruszenie.

Wszelkie decyzje Prezesa UOKiK oraz organów odwoławczych potwierdzające naruszenie przez nas przepisów mogą także skutkować roszczeniami odszkodowawczymi ze strony naszych konsumentów, kontrahentów oraz konkurentów. Potencjalna kwota takich roszczeń jest trudna do oszacowania, ale może być znaczna. Dodatkowo, niezależnie od postępowań przed Prezesem UOKiK, konsumenci mogą wnosić pozwy sądowe przeciwko nam, twierdząc, że pewne stosowane przez nas postanowienia standardowych umów abonenckich naruszają przepisy dotyczące ochrony konsumentów. Jeśli praktyki lub warunki naszych umów zostaną uznane za niezgodne z prawem, na spółkę mogą zostać nałożone kary oraz może ona być zobowiązana do wypłaty odszkodowań, a jej reputacja może ucierpieć, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Dodatkowo, zmiany przepisów dotyczących ochrony konsumentów, takie jak, na przykład, wprowadzenie przepisów umożliwiających tzw. „pozwy zbiorowe”, mogą zwiększyć zakres lub skalę potencjalnej naszej odpowiedzialności lub też zakres uprawnień konsumentów. Przykładowo, w ramach wzmocnienia ochrony konsumentów, nastąpiło rozszerzenie zakresu sytuacji, w jakich klienci mogą rozwiązać umowy bez płacenia kar umownych. Może to m.in. wystąpić w przypadku zmian warunków umów nawet jeśli są one korzystne dla klienta. Tego typu przypadki przedterminowego rozwiązywania umów abonenckich mogą mieć wpływ na znaczący wzrost kosztów utrzymania klienta oraz współczynnika odpływu klientów (*churn rate*). Powyższe zdarzenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Jesteśmy narażeni na niekorzystne zmiany polskich i unijnych regulacji dotyczących poziomu stawek rozliczeń międzyoperatorskich (MTR) i rozliczeń roamingowych

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce, Prezes UKE może ustalać stawki rozliczeń międzyoperatorskich (MTR) za zakańczanie połączeń dla sieci telefonii komórkowej. W ostatnich latach regulator niejednokrotnie korzystał z powyższego uprawnienia, doprowadzając do obniżek stawki MTR. W wyniku działań Prezesa UKE, w okresie od stycznia 2010 do lipca 2013, zanotowano spadek głosowej stawki MTR o 74%. Nie można wykluczyć, że w przyszłości zostaną dokonane kolejne obniżki stawek MTR, co może mieć bezpośredni wpływ na nasze wyniki finansowe.

Ponadto, regulacjom podlegają stosowane przez nas stawki roamingowe. W UE wprowadzone zostały ograniczenia cenowe mające zastosowanie do wszystkich operatorów sieci komórkowych działających w UE (zarówno na poziomie detalicznym jak i hurtowym). Obecnie wysokość stawek roamingowych na terenie UE reguluje Rozporządzenie nr 531/2012 z dnia 13 czerwca 2012 roku. Wprowadziło ono dalszą obniżkę opłat od 1 lipca 2014 roku. W ramach projektu rozporządzenia w sprawie jednolitego rynku telekomunikacyjnego przewiduje się całkowite wyeliminowanie opłat roamingowych w ramach UE. W dniu 3 kwietnia 2014 roku Parlament Europejski zaakceptował projekt powyższego rozporządzenia. Zgodnie z przyjętym przez Parlament Europejski harmonogramem ostateczna wersja projektu powinna być zaakceptowana przez państwa członkowskie do końca 2014 roku. Termin wejścia w życie nowych regulacji jest przewidywany na grudzień 2015 roku. Obniżki lub wyeliminowanie opłat roamingowych w ramach UE mogą mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody, a w konsekwencji wyniki naszej działalności oraz sytuację finansową.

6. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY NASZEJ SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ, A TAKŻE NASZYCH WYNIKÓW FINANSOWYCH

6.1. Transakcje z podmiotami powiązаныmi zawartych na warunkach innych niż rynkowe

Transakcje z podmiotami powiązаныmi Grupy Cyfrowy Polsat S.A. w 2014 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 43 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku.

6.2. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2014 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”)

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 mln zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 mln zł (tj. równowartość 1 mln euro). Wyrok nie jest prawomocny, obie strony złożyły apelacje. W opinii Zarządu jest bardziej prawdopodobne, iż ostateczne rozstrzygnięcie postępowania będzie korzystne dla Polkomtel.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 Sp. z o.o. za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizji mobilnej świadczonych w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 mln zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 mln zł. Wyrok nie jest prawomocny. Obie strony złożyły apelację.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel otrzymał od Orange pozew o zapłatę kwoty 21 mln zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw.

6.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania nasz Spółką i Grupą Kapitałową

W 2014 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

6.4. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

Wszystkie nasze usługi oferowane są na terytorium Polski. Udział żadnego z naszych dostawców lub odbiorców nie przekracza 10% naszych przychodów operacyjnych.

6.5. Związki zawodowe

W Grupie Polkomtel działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Na dzień 31 grudnia 2014 roku, 181 pracowników, czyli 5,2% łącznej liczby stałych pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w ramach Grupy Polkomtel.

7. CYFROWY POLSAT NA RYNKU KAPITAŁOWYM

7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu

Akcje Cyfrowego Polsatu notowane są na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2008 roku.

Poniższa tabela prezentuje charakterystykę wyemitowanych akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2014 roku:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna /PLN
A	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,00
B	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,00
C	7.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	15.000.000	300.000,00
D	166.917.501	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	333.835.002	6.676.700,04
D	8.082.499	Zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.299,96
E	75.000.000	Zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,00
F	5.825.000	Zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,00
H	80.027.836	Zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,44
I	47.260.690	Zwykłe na okaziciela	47.260.690	1.890.427,60
J	243.932.490	Zwykłe na okaziciela	243.932.490	9.757.299,60
Razem	639.546.016		818.963.517	25.581.840,64
w tym:	179.417.501	Imienne	358.835.002	7.176.700,04
	216.196.025	W obrocie giełdowym	216.196.025	8.647.841,00

Obecnie kapitał zakładowy Spółki wynosi 25.581.840,64zł i składa się z 639.546.016 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi obecnie 818.963.517.

Struktura akcjonariatu na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania oraz opis zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 8.5 – *Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu*.

Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
składowa indeksów	WIG, WIG30, WIG-MEDIA
rynek	podstawowy
system notowań	Ciągły
sektor	Media

International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013 ⁽¹⁾
---	-----------------------------

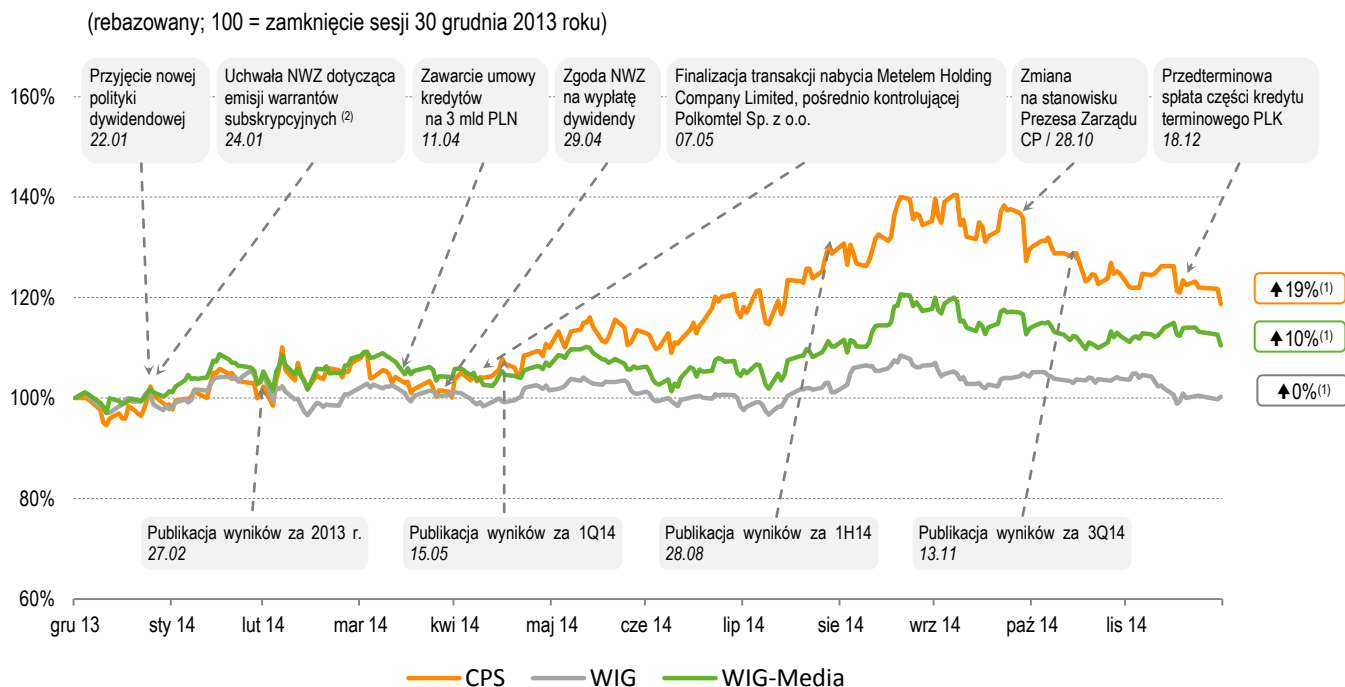
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu

GPW	CPS
Reuters	CYFWF.PK
Bloomberg	CPS:PW

(1) Akcje dopuszczone i wprowadzone do obrotu na GPW

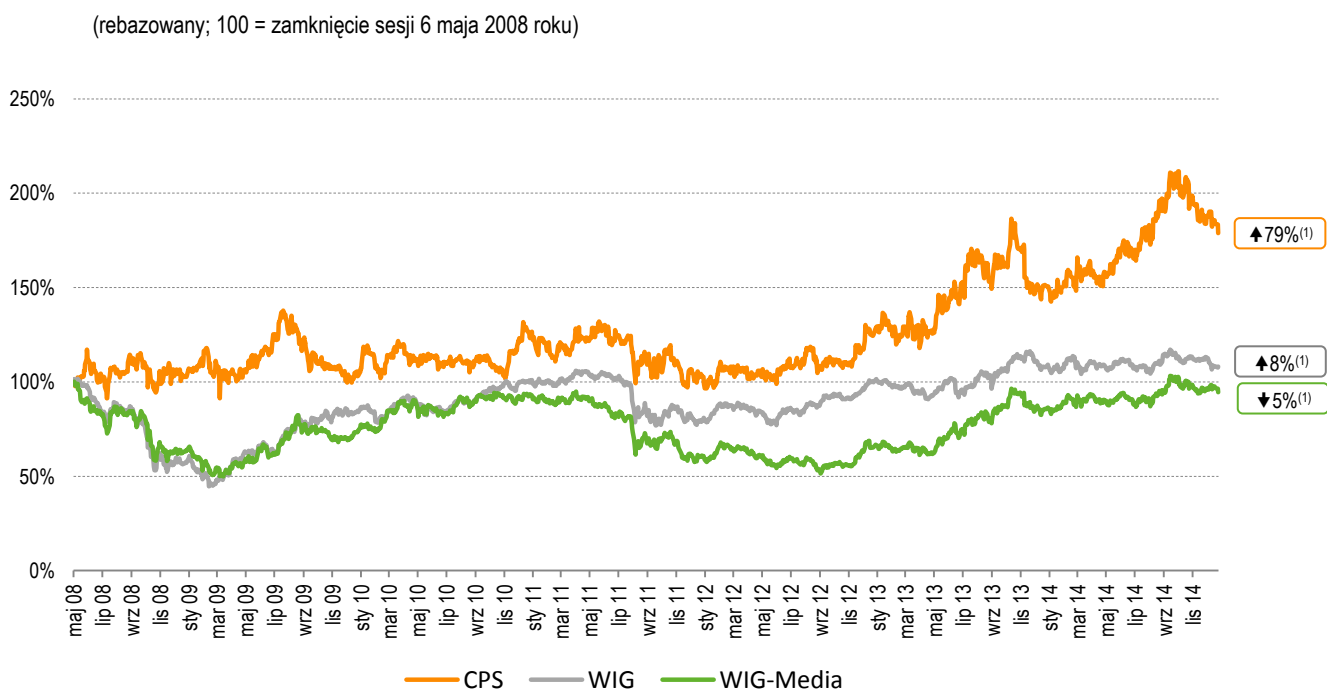
7.2. Notowania akcji

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2014 roku



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2014 vs 30.12.2013

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2014 roku na tle indeksów giełdowych



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2014 vs. 06.05.2008

Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



(1) kurs z dnia 6-7.10.2014

(2) kurs z dnia: 15-16.07.2008, 12.03.2009

(3) W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej cztery grosze (0,04 zł) każda. W dniu 30 maja 2011 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodem ISIN PLCFRPT00013, oraz zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym w dniu 30 maja 2011 roku zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii H posłużyła jako jedno ze źródeł finansowania transakcji nabycia Telewizji Polsat. Wszystkie wyemitowane akcje serii H zostały objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat.

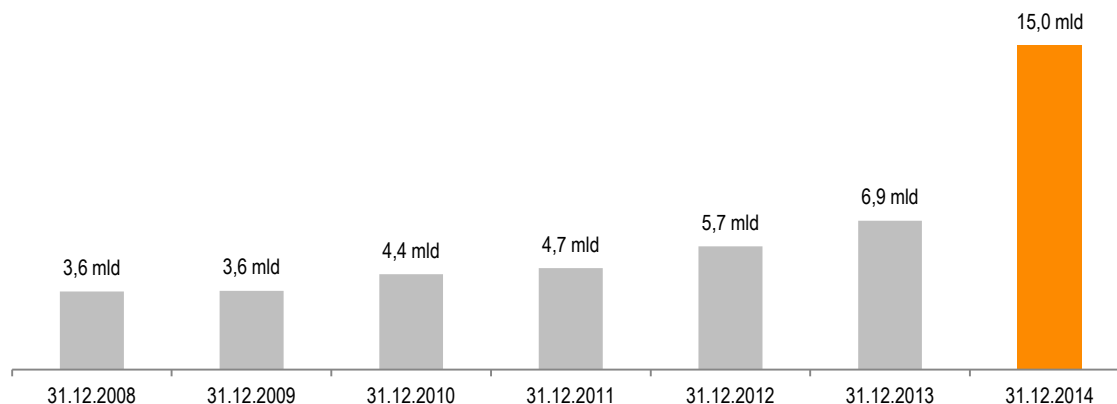
(4) W dniu 7 maja 2014 roku Spółka wyemitowała 47.260.690 akcji Serii I oraz 243.932.490 akcji Serii J o wartości nominalnej cztery grosze (0,04 zł) każda. W dniu 14 maja 2014 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodami ISIN odpowiednio PLCFRPT00013 oraz PLCFRPT00021. Akcje serii I zostały dopuszczone do obrotu w dniu 12 maja 2014 roku zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii I i J posłużyła jako źródło finansowania transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited. Wyemitowane akcje zostały objęte przez akcjonariuszy Metelem Holding Company Limited.

Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2014 roku

		2014	2013
Cena akcji na koniec roku	PLN	23,50	19,80
Najwyższa cena w roku	PLN	27,80	24,50
Najniższa cena w roku	PLN	18,73	15,50
Średnia cena w okresie	PLN	22,86	19,28
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	9.966	6.694
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	439.978	347.301
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016	348.352.836
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	216.196.025	168.935.335
Kapitałizacja na koniec roku	tys. PLN	15.029.331	6.897.386

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2014 roku wyniosła 15,0 mld zł, jest największą spółką medialno-telekomunikacyjną notowaną na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz w Europie Środkowo-Wschodniej.



7.3. Rekomendacje analityków

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BDM S.A.
- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Dom Maklerski BZ WBK S.A.
- Dom Maklerski mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Pekao Investment Banking S.A.

Zagraniczne

- Banco Espírito Santo de Investimento, S.A.
- Deutsche Bank Securities S.A.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- ING Securities S.A.
- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2014 roku

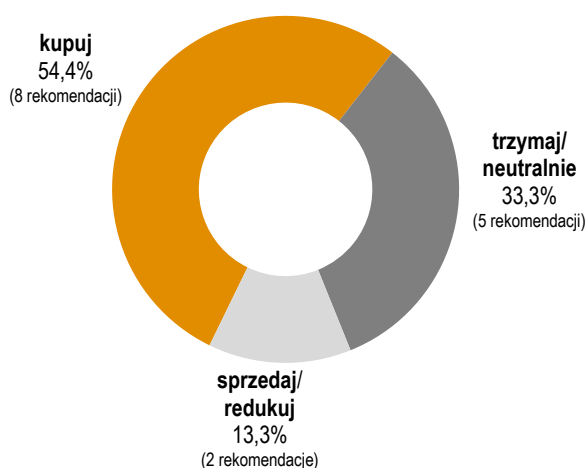
Data wydania	Biuro	Cena docelowa	Rekomendacja (PLN)
grudzień	ING Securities S.A.	↑ Kupuj	29,10
15 grudnia	DM mBanku S.A.	↓ Redukuj	22,00
11 grudnia	Banco Espírito Santo de Investimento, S.A.	↑ Kupuj	29,10
10 grudnia	Pekao Investment Banking S.A.	– Trzymaj	26,00
8 grudnia	Trigon Dom Maklerski S.A.	↑ Kupuj	29,40
4 grudnia	DM PKO BP S.A.	↑ Kupuj	28,40
24 października	Deutsche Bank Securities S.A.	– Trzymaj	28,00
20 października	Dom Maklerski BZ WBK S.A.	↑ Kupuj	32,20
13 października	UBS Investment Bank	↑ Kupuj	30,00
16 września	ING Securities S.A.	↑ Kupuj	29,90
1 września	Dom Maklerski BOŚ S.A.	– Trzymaj	26,50
4 sierpnia	Dom Maklerski BZ WBK S.A.	↑ Kupuj	31,40
22 lipca	Banco Espírito Santo de Investimento, S.A.	↑ Kupuj	27,10
21 lipca	Raiffeisen CENTROBANK	↑ Kupuj	26,50

Data wydania	Biuro	Cena docelowa	Rekomendacja (PLN)
21 lipca	Goldman Sachs	– Neutralnie	25,90
17 lipca	Dom Maklerski BOŚ S.A.	↑ Kupuj	26,50
10 lipca	Deutsche Bank Securities S.A.	↑ Kupuj	27,00
23 czerwca	DM PKO BP S.A.	– Trzymaj	23,60
26 czerwca	Pekao Investment Banking S.A.	↑ Kupuj	26,00
25 czerwca	UBS Investment Bank	↑ Kupuj	27,00
23 maja	ING Securities S.A.	↑ Kupuj	24,70
30 kwietnia	Trigon Dom Maklerski S.A.	↑ Kupuj	26,40
27 marca	Deutsche Bank Securities S.A.	– Trzymaj	22,60
17 marca	Raiffeisen Centrobank AG	– Trzymaj	23,20
11 lutego	ING Securities S.A.	– Trzymaj	21,20
13 stycznia	Raiffeisen Centrobank AG	↑ Kupuj	23,20
10 stycznia	DM mBanku S.A.	↑ Kupuj	24,10

Rekomendacje wydane w 2015 roku po okresie raportowania

18 lutego	Raiffeisen Centrobank AG	↑ Kupuj	29,00
17 lutego	Goldman Sachs	– Neutralnie	27,30
11 lutego	Dom Maklerski BZ WBK S.A.	↑ Kupuj	31,10
10 lutego	ERSTE Group Research	– Trzymaj	26,00
2 lutego	Trigon Dom Maklerski S.A.	↑ Kupuj	28,80
19 stycznia	IPOPEMA Securities S.A.	↑ Kupuj	26,70
19 stycznia	Dom Maklerski BDM S.A.	↓ Redukuj	20,11
16 stycznia	Deutsche Bank Securities S.A.	– Trzymaj	26,00

Struktura rekomendacji na dzień 3 marca 2015 roku



Cena docelowa na 3 marca 2015 roku [PLN]

minimalna	20,11
maksymalna	31,10
średnia	27,07

7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tą wspieramy poprzez regularną i otwartą komunikację ze wszystkimi uczestnikami rynku kapitałowego.

W celu zapewnienia bieżącego dostępu do informacji uczestniczymy w konferencjach z inwestorami, organizujemy liczne spotkania indywidualne, roadshow zarówno w Europie jak i Stanach Zjednoczonych. Ponadto, co kwartał, po publikacji wyników, organizujemy cykliczne spotkania z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty.

W 2014 roku odbyliśmy w sumie ponad 180 spotkań i telekonferencji z 220 przedstawicielami rynku kapitałowego.

W komunikacji z rynkiem kapitałowym kierujemy się nadrzędną zasadą transparentności i równego dostępu do informacji. Z tego też powodu wdrożyliśmy zasadę ograniczenia komunikacji przed publikacją wyników finansowych. W myśl tej zasady przedstawiciele Spółki nie prowadzą rozmów i nie uczestniczą w spotkaniach z analitykami i inwestorami na dwa tygodnie przed publikacją wyników kwartalnych. Zasada ta ma na celu zwiększenie przejrzystości i zapewnienie równego dostępu do informacji o Spółce przed publikacją naszych wyników finansowych.

Ponadto w naszej komunikacji korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (<http://www.cyfrowypolsat.pl/inwestor/>), newslettery elektroniczne, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

7.5. Polityka dywidendy

Zgodnie z polityką dywidendy przyjętą przez Zarząd w dniu 22 stycznia 2014 roku Spółka zamierza zapewniać swoim akcjonariuszom udział w osiągniętym zysku poprzez wypłatę dywidendy. Rekomendując podział zysku Spółki za dany rok obrotowy objęty nową polityką dywidendy, Zarząd będzie przedkładać Walnemu Zgromadzeniu propozycję wypłaty dywidendy w wysokości od 33% do 66% jednostkowego zysku netto Spółki, jeżeli wskaźnik całkowitego zadłużenia grupy kapitałowej Spółki dług netto/EBITDA na koniec roku obrotowego, którego dotyczy podział zysku, wyniesie poniżej 2,5x.

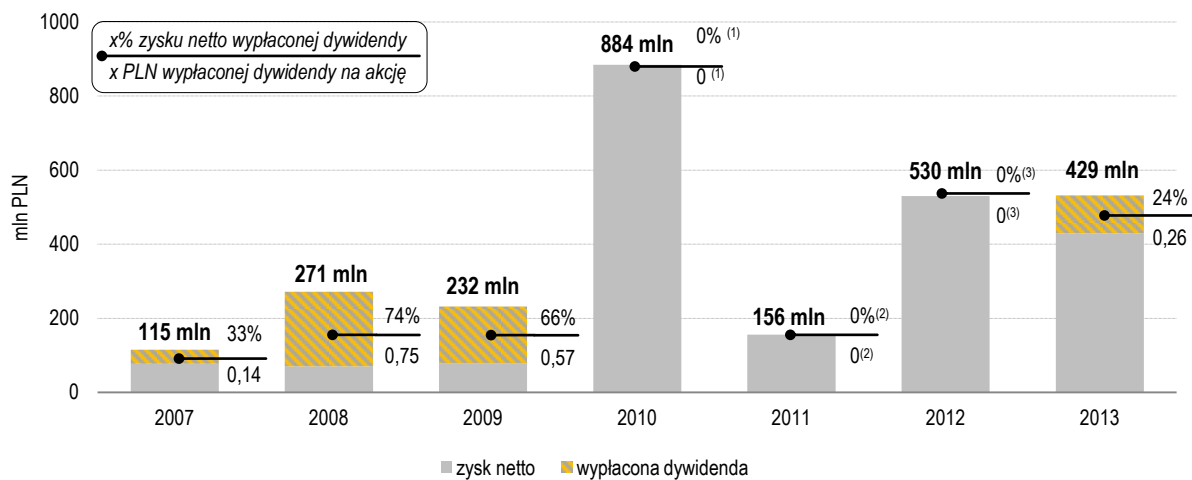
Przygotowując rekomendację co do podziału zysku Spółki oraz propozycję wypłaty dywidendy, Zarząd będzie również brać pod uwagę kwotę osiągniętego przez Spółkę jednostkowego zysku netto, sytuację finansową Grupy, istniejące zobowiązania (w tym ewentualne ograniczenia wynikające z umów dotyczących finansowania i zadłużenia Spółki oraz jednostek z Grupy Cyfrowy Polsat), możliwość dysponowania kapitałami rezerwowymi, dokonywane przez Zarząd i Radę Nadzorczą oceny perspektyw Spółki i jej Grupy w określonej sytuacji rynkowej, jak również konieczność wydatkowania środków w związku z realizacją nadrzędnego celu Spółki i jej Grupy, jakim jest stały rozwój, w szczególności poprzez akwizycje oraz podejmowanie nowych projektów. Zgodnie z uchwałą Zarządu, nowa polityka dywidendy obowiązuje i znajduje zastosowanie począwszy od jednostkowego zysku netto Spółki za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2014 roku.

Zgodnie z uchwałą nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 29 kwietnia 2014 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2013 roku w kwocie 429 mln zł został podzielony się w ten sposób, że:

- kwota w wysokości 102,9 mln zł została przeznaczona na dywidendę dla akcjonariuszy Spółki;
- kwota w wysokości 326,1 mln zł została przeznaczona na kapitał zapasowy.

Liczba akcji objętych dywidendą wynosiła 395.613.526, w tym 348.352.836 akcji Spółki Serii od A do H oraz 47.260.690 akcji serii I, które zostały wyemitowane przez Spółkę w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego uchwalonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki zwołane na 16 stycznia 2014 roku. Dywidenda została wypłacona dnia 6 czerwca 2014 roku.

Historia podziału zysku



⁽¹⁾ Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dn. 19 maja 2011 roku podjętą na podstawie rekomendacji Zarządu, która została uzasadniona potrzebą przyszłej obsługi zadłużenia zaciągniętego przez Spółkę na zakup 100% akcji spółki Telewizja Polsat.

⁽²⁾ zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy i pokrycie strat z lat ubiegłych zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dn. 5 czerwca 2012 roku podjętą na podstawie rekomendacji Zarządu, która została uzasadniona potrzebą obsługi zadłużenia zaciągniętego przez Spółkę na zakup 100% akcji spółki Telewizja Polsat.

⁽³⁾ zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dn. 11 czerwca 2013 roku.

8. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlega zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW, będącym załącznikiem do Uchwały Nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 roku, zmienionym następującymi uchwałami Rady Giełdy: nr 17/1249/2010 z dnia 19 maja 2010 roku, nr 15/1282/2011 z dnia 31 sierpnia 2011 roku, nr 20/1287/2011 z dnia 19 października 2011 roku oraz nr 19/1307/2012 z dnia 21 listopada 2012 roku (zmiany wprowadzone w 2012 roku weszły w życie 1 stycznia 2013 roku).

Dokument ten przygotowany został przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie i udostępniony w siedzibie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na specjalnej stronie Internetowej poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego pod adresem <http://corp-gov.gpw.pl>.

8.2. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Dokładamy wszelkich starań by stosować zasady ładu korporacyjnego określone w wyżej wymienionym dokumencie, starając się na każdym etapie swojego funkcjonowania realizować wszystkie rekomendacje dotyczące dobrych praktyk Spółek Giełdowych oraz zalecenia kierowane do zarządów, rad nadzorczych oraz akcjonariuszy.

W 2014 roku co do zasady stosowaliśmy się do wszystkich obowiązujących zasad zawartych w częściach II, III i IV, dla których stosuje się regułę „comply or explain”.

Niemniej jednak, Spółka nie wprowadziła zmian w organizacji obrad walnego zgromadzenia, tak by zastosować się do zasad – zawartych do końca 2012 roku w części I, a które z początkiem 2013 roku zostały przeniesione do części IV i II – dotyczących bezpośredniej transmisji i zapewnienie dwustronnej komunikacji oraz publikowania na stronie internetowej zapisu przebiegu walnego zgromadzenia w formie audio lub video. Tym samym Spółka naruszyła zasady określone w części IV punkt 10 oraz w części II punkt I podpunkt 9a podczas walnych zgromadzeń Spółki zwołanych w 2014 roku. Na chwilę obecną Zarząd nie planuje wprowadzać zmian w sposobie organizacji walnego zgromadzenia. Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad oraz optymalizacji kosztów. Wobec niewielkiego rozpowszechnienia praktyki przeprowadzania walnych zgromadzeń przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej oraz niepełnego przygotowania rynku, a co za tym idzie wzmożonego ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, Zarząd postanowił odłożyć w czasie rozważenie wprowadzenia w życie przedmiotowych zasad.

Jeśli chodzi o część I i zawarte w niej rekomendacje, komentarza wymagają trzy kwestie.

Rekomendacja I.12. Odstąpiliśmy od zalecanego w rekomendacji I.12. zapewnienia akcjonariuszom możliwości wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem jego odbywania, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej zważywszy na zastrzeżenia natury prawnej. Dla Zarządu najważniejszą kwestią jest zapewnienia sprawnego przebiegu obrad oraz prawomocności uchwał podjętych przez walne zgromadzenie i na chwilę obecną nie planuje zmian w sposobie przeprowadzania głosowań.

Rekomendacja I.5. Spółka nie zastosowała się do rekomendacji w zakresie dotyczącym ustalania zasad polityki wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających. Zalecenia Komisji Europejskiej nie stanowiły wzorca dla opracowania systemu wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających w Spółce i nie wszystkie zalecenia są stosowane. Zgodnie z artykułem 24 d) Statutu Spółki ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia, z wyjątkiem ustalania wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu na podstawie artykułu 19 2d) Statutu Spółki, kiedy decyzję podejmuje Rada Nadzorcza. Wartość wynagrodzenia uzależniona jest od zakresu zadań i odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji, a także odpowiada wielkości Spółki i pozostaje w rozsądnym stosunku do jej wyników ekonomicznych. Wynagrodzenie członków Zarządu ustalone jest decyzją Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych.

Rekomendacja I.9. „GPW rekomenduje spółkom publicznym i ich akcjonariuszom, by zapewniały one zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w prowadzonej przez spółki działalności gospodarczej”. W Spółce Cyfrowy Polsat, wyboru osób do Rady Nadzorczej i Zarządu, dokonują odpowiednio Walne Zgromadzenie i Rada Nadzorcza, biorąc pod uwagę kwalifikacje, doświadczenie i kompetencje kandydatów. Czynniki takie jak płeć nie są brane pod uwagę przy wyborze osób do organów

Spółki. Władze Spółki uważają, że takie podejście zapewnia dobór najwłaściwszych osób do wykonania funkcji zarządu i nadzoru.

8.3. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Kapitałowej i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych oraz raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Wykorzystujemy wieloletnie doświadczenia naszych pracowników w zakresie identyfikacji, dokumentowania, ewidencji i kontroli operacji gospodarczych, w tym wiele procedur kontrolnych wspartych nowoczesnymi technologiami informatycznymi stosowanymi do rejestracji, przetwarzania i prezentacji danych operacyjno-finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowości i rzetelności prowadzenia ksiąg rachunkowych jednostki dominującej i spółek zależnych, stosujemy Polityki Rachunkowości dla Grupy Cyfrowy Polsat S.A. oraz szereg procedur wewnętrznych w zakresie systemów kontroli transakcji i procesów wynikających z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej.

Prowadzimy księgi rachunkowe w systemach informatycznych połączonych/zintegrowanych z systemami źródłowymi i księgami pomocniczymi, przy zapewnieniu bezpieczeństwa danych przez stosowanie uprawnień dostępu ściśle odpowiadających potrzebom uprawnionych użytkowników. Obsługa systemów zapewniona jest przez specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w tym obszarze. Dodatkowo, bezpieczeństwo systemu zapewnione jest przez zastosowanie odpowiednich rozwiązań w zakresie fizycznego bezpieczeństwa sprzętu. Posiadamy pełną dokumentację tych systemów informatycznych we wszystkich ich obszarach. Zgodnie z art.10 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości dokumentacja naszych informatycznych systemów rachunkowości podlega okresowej weryfikacji i aktualizacji zatwierdzanej każdorazowo przez kierowników jednostek.

Ważnym elementem zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych jest bieżąca wewnętrzna kontrola sprawowana przez Pion Finansów i Kontrolingu oraz Pion Audytu Wewnętrznego.

Audyt Wewnętrzny funkcjonuje w oparciu o Kartę Audytu przyjętą przez Zarząd i Komitet Audytu Rady Nadzorczej. Do jego podstawowych zadań należy badanie i ocena mechanizmów kontrolnych służących wiarygodności i spójności danych finansowych, stanowiących podstawę sporządzenia sprawozdań finansowych i zarządczych.

Kontroling funkcjonuje w oparciu o system kontrolingu finansowego i kontrolingu biznesowego, sprawując kontrolę zarówno nad bieżącymi procesami, jak i realizacją planów finansowych i operacyjnych oraz sporządzaniem sprawozdań finansowych i raportów finansowych.

Ważnym elementem kontroli jakości i poprawności danych jest zastosowanie systemu sprawozdawczości zarządczej na bazie jednostkowej i skonsolidowanej oraz regularna comiesięczna analiza wyników finansowych i operacyjnych, a także podstawowych wskaźników prowadzona przez Zarząd. Comiesięczna analiza wyników prowadzona jest w porównaniu zarówno do obowiązującego planu finansowo-operacyjnego, jak i do wyników poprzednich okresów.

System kontroli budżetowej oparty jest na miesięcznych i rocznych planach finansowo-operacyjnych oraz długoterminowych prognozach biznesowych. Zarówno wyniki finansowe, jak i wyniki operacyjne są regularnie monitorowane w odniesieniu do planów finansowych i operacyjnych. W trakcie roku, jeżeli zachodzi taka potrzeba, dokonujemy dodatkowej rewizji planów finansowych i operacyjnych na dany rok. Plany finansowo-operacyjne podlegają każdorazowo przyjęciu przez Zarząd i zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą.

Jednym z podstawowych elementów kontroli w procesie przygotowywania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy jest weryfikacja przeprowadzona przez niezależnych biegłych rewidentów. Wybór biegłego rewidenta dokonywany jest z grupy renomowanych firm audytorskich, gwarantujących wysoki standard usług oraz niezależność. W Spółce wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza, natomiast w spółkach Grupy – Rada Nadzorcza, Walne Zgromadzenie lub Zgromadzenie Wspólników. Do zadań niezależnego audytora należą w szczególności: przegląd półrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Niezależność biegłego rewidenta jest fundamentalna dla zapewnienia prawidłowości badania ksiąg.

Organem sprawującym nadzór nad procesem raportowania finansowego w Spółce jest Komitet Audytu powołany w ramach Rady Nadzorczej Spółki. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej, w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności informacji finansowych. W skład Komitetu Audytu wchodzi m.in. dwóch członków Rady Nadzorczej, spełniających kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW w Rozdziale III punkcie 6, oraz wymogi Ustawy z 7 maja 2009 roku „O biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym” w art. 86 punkcie 4.

Ponadto na mocy art. 4a ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, do obowiązków Rady Nadzorczej należy zapewnienie, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania określone prawem, a Rada Nadzorcza realizuje ten obowiązek, wykorzystując w tym celu kompetencje wynikające z przepisów prawa oraz statutu Spółki. Jest to kolejny poziom kontroli sprawowany przez niezależny organ, zapewniający prawidłowość i rzetelność informacji prezentowanych w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

8.4. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 14 listopada 2014 roku Spółka zawarła z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej 14 umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014 rok oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i wynagrodzenia za te usługi (wyrażone w milionach złotych) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014 [mln PLN]	31 grudnia 2013 [mln PLN]
Wynagrodzenie za badanie rocznego sprawozdania finansowego oraz inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	1,8	1,0
Pozostałe usługi	2,0	0,4
Razem	3,8	1,4

8.5. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowy Polsatu

8.5.1. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji

W poniższej tabeli przedstawiono właścicieli znaczących pakietów akcji Cyfrowy Polsat S.A. na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania. Informacje w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
Reddev Investments Limited ⁽¹⁾, w tym:	154.204.296	24,11%	306.709.172	37,45%
- akcje imienne uprzywilejowane	152.504.876	23,85%	305.009.752	37,24%
- akcje zwykłe na okaziciela	1.699.420	0,27%	1.699.420	0,21%
Argumenol Investment Company Limited ⁽²⁾	28.415.173	4,44%	28.415.173	3,47%
Embud Sp. z o.o. ⁽²⁾	29.648.775	4,64%	29.648.775	3,62%
Karswell Limited ⁽²⁾	157.988.268	24,70%	157.988.268	19,29%
Sensor Overseas Limited ⁽³⁾, w tym:	54.921.546	8,59%	81.662.921	9,97%
- akcje imienne uprzywilejowane	26.741.375	4,18%	53.482.750	6,53%
- akcje zwykłe na okaziciela	28.180.171	4,41%	28.180.171	3,44%
Pozostali	214.367.958	33,52%	214.539.208	26,20%
Razem	639.546.016	100,00%	818.963.517	100,00%

(1) Reddev Investments Limited jest bezpośrednio zależny od Pola Investments Limited, spółki kontrolowanej przez fundację TiVi Foundation, wobec której podmiotem dominującym jest Pan Zygmunt Solorz-Żak.

(2) Podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza-Żaka.

(3) Podmiot kontrolowany przez EVO Foundation, z siedzibą w Vaduz, Liechtenstein.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W dniu 23 grudnia 2014 roku spółka Sensor, akcjonariusz Spółki, wyemitowała nowe udziały (reprezentujące ok. 76% kapitału Sensor po jego podwyższeniu), które objęła spółka EVO Holding Ltd. z siedzibą Road Town, Tortola, Brytyjskie Wyspy Dziewicze ("EVO"), będąca spółką zależną EVO Foundation, z siedzibą w Vadus, Liechtenstein ("Fundacja"), na skutek czego Sensor stała się spółką pośrednio zależną Fundacji.

Przed emisją udziałów przez Sensor, o której mowa powyżej, Fundacja zarówno bezpośrednio, jak również pośrednio nie posiadała akcji Spółki.

Po emisji udziałów przez Sensor, o której mowa powyżej, Fundacja posiada, za pośrednictwem Sensor, którego podmiotem bezpośrednio dominującym jest EVO, będąca spółką zależną Fundacji, 54.921.546 akcji Spółki, stanowiących 8,59% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 81.662.921 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 9,97% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, na które składają się:

- (a) 26.741.375 akcji imiennych uprzywilejowanych, stanowiących 4,18% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 53.482.750 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 6,53% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (b) 28.180.171 akcji zwykłych na okaziciela, stanowiących 4,41% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 28.180.171 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 3,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Emisja udziałów przez Sensor, o której mowa powyżej, spowodowała utratę przez Pana Heronima Rutę statusu podmiotu dominującego wobec Sensor. Nie istnieją żadne podmioty zależne od Pana Heronima Ruty, posiadające akcje Spółki.

W dniu 30 grudnia 2014 roku Argumenol, podmiot kontrolowany przez Pana Żygmunta Solorza-Żaka, przeniósł na rzecz spółki Embud Sp. z o.o. („Embud”) z siedzibą w Warszawie, która również jest podmiotem kontrolowanym przez Pana Solorza-Żaka, 29.648.775 akcji zwykłych na okaziciela, serii J Spółki.

Przed wyżej wymienioną transakcją Argumenol posiadał 58.063.948 akcji Spółki, co stanowiło 9,08% kapitału zakładowego Spółki, uprawniające do wykonywania 58.063.948 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowiło 7,09% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

W wyniku powyższej transakcji Argumenol posiada obecnie 28.415.173 akcji Spółki, co stanowi 4,44% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 28.415.173 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 3,47% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Przed wyżej wymienioną transakcją Embud nie posiadał akcji Spółki.

W wyniku powyższej transakcji Embud posiada obecnie 29.648.775 akcji Spółki, co stanowi 4,64 % kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 29.648.775 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 3,62 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Ponadto w dniu 31 grudnia Embud przesłał do Spółki oświadczenie o ograniczeniu zbywalności wyżej wymienionych akcji, wynikające z ograniczenia zbywalności ciężącym na Argumenol (szerzej opisane w punkcie 8.5.4 - *Ograniczenia dotyczące akcji*).

Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

W dniu 31 grudnia 2014 roku Spółka otrzymała od Embud zawiadomienie na podstawie art. 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych dotyczące nabyciu przez Embud akcji Spółki w dniu 30 grudnia 2014 roku (szerzej opisane w punkcie powyżej - *Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego*). Zgodnie z treścią ww. zawiadomienia Embud zamierza zwiększyć udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki w okresie 12 miesięcy od złożenia niniejszego zawiadomienia.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka nie posiada innych informacji o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

8.5.2. Akcje Cyfrowego Polsatu S.A. w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Zarządu na dzień publikacji Sprawozdania tj. na 4 marca 2015 roku:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów [PLN]
Tomasz Gillner-Gorywoda	-	-
Tobiasz Solorz	-	-
Dariusz Dziakowski	-	-
Aneta Jaskólska	-	-
Maciej Stec	-	-
Tomasz Szelaąg	-	-
Razem	-	-

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Rady Nadzorczej na dzień publikacji Sprawozdania tj. na 4 marca 2015 roku:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów [PLN]
Zygmunt Solorz-Żak ⁽¹⁾	370.256.512	14.810.260,48
Robert Gwiazdowski	-	-
Andrzej Papis	-	-
Leszek Reksa	-	-
Heronim Ruta ⁽²⁾	-	-
Razem	370.256.512	14.810.260,48

(1) Pan Zygmunt Solorz-Żak nie posiada akcji Spółki bezpośrednio. Informacje na temat podmiotów kontrolowanych przez Pana Zygmunta Solorza-Żak posiadających akcje Spółki zostały przedstawione w punkcie 8.5.1. - *Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji.*

(2) Zgodnie z treścią zawiadomienia otrzymanego od pana Heronima Ruty dnia 30 grudnia 2014 roku, w wyniku emisji nowych udziałów przez Sensor Overseas Limited (szczegóły w punkcie 8.5.1. - *Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji*), pan Heronim Ruta utracił status podmiotu dominującego wobec Sensor.

8.5.3. Specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania naszych akcji. Na dzień 31 grudnia 2014 roku akcje Serii od „A” do „D” były akcjami uprzywilejowanymi co do prawa głosu, w ten sposób, że:

- Akcje Serii A w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii B w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii C w liczbie 7.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii D w liczbie 166.917.501 oznaczone numerami 1-166.917.501 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję.

Posiadaczami akcji uprzywilejowanych są: Reddev Investments Ltd. (152.504.876 akcji dających prawo do 305.009.752 głosów na Walnym Zgromadzeniu), Sensor Overseas Ltd. (26.741.375 akcji dających prawo do 53.482.750 głosów na Walnym Zgromadzeniu) oraz Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty (171.250 akcji dających prawo do 342.500 głosów na Walnym Zgromadzeniu).

Akcje Serii D w liczbie 8.082.499, oznaczonych numerami 166.917.502-175.000.000, Serii E w liczbie 75.000.000, Akcje Serii F w liczbie 5.825.000, Akcje Serii H w liczbie 80.027.836, Akcje serii I w liczbie 47.260.690 oraz Akcje Serii J w liczbie 243.932.490 są akcjami zwykłymi na okaziciela.

8.5.4. Ograniczenia dotyczące akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Akcje Serii J podlegają ograniczeniu zbywalności tych akcji, wynikającemu z oświadczeń złożonych w dniu 22 stycznia 2014 roku przez Karswell Limited, Sensor Overseas Limited oraz Argumenol Investment Company Limited, o których Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 8/2014 z dnia 23 stycznia 2014 roku (Oświadczenia Lock-Up).

W okresie 360 dni od dnia złożenia przez każdą z ww. spółek oświadczenia o objęciu akcji Serii J (tj. od dnia 7 maja 2014 r.), spółki te nie będą oferować lub sprzedawać jakichkolwiek akcji Serii J lub papierów wartościowych wymiennych bądź zamiennych na akcje Serii J lub umożliwiających ich uzyskanie w drodze realizacji praw związanych z takimi papierami wartościowymi, innych praw umożliwiających nabycie akcji Serii J, ani innych papierów wartościowych lub instrumentów finansowych, których wartość jest ustalana bezpośrednio lub pośrednio przez odniesienie do ceny akcji Serii J stanowiących ich instrument bazowy, włącznie ze swapami na akcje, kontraktami terminowymi i opcjami.

Ponadto, ww. spółki oświadczyły, że nie zawrą żadnych innych transakcji, które mogą skutkować ofertą lub sprzedażą akcji Serii J, z wyjątkiem zbycia na rzecz podmiotów wchodzących w skład tej samej grupy kapitałowej co dana spółka bądź podmiotów utworzonych przez podmioty wchodzące w skład tej samej grupy kapitałowej co dana spółka, przy czym przed dokonaniem zbycia na rzecz podmiotów, o których mowa powyżej, dana spółka zapewni złożenie przez taki podmiot Spółce oświadczenia o treści zasadniczo zgodnej z treścią Oświadczeń Lock-Up, obejmującego okres od dnia nabycia akcji Serii J przez taki podmiot do upływu 360 dni od dnia złożenia przez daną spółkę oświadczenia o objęciu akcji Serii J.

Dla uniknięcia wątpliwości, ograniczenia, o których mowa w akapicie poprzedzającym, nie wyłączają uprawnień danej spółki do obciążenia jakimkolwiek prawem rzeczowym całości, części lub którejkolwiek z posiadanych akcji Serii J, lub jakiegokolwiek innego zabezpieczenia, w tym, między innymi, ustanowienia zastawu (w jakiegokolwiek jego formie) na całości, części lub którejkolwiek z posiadanych akcji Serii J.

Na dzień niniejszego Sprawozdania posiadaczami akcji o ograniczonej zbywalności są: Karswell Limited (157.988.268 akcji Serii J), Sensor Overseas Limited (27.880.274 akcji Serii J), Argumenol Investment Company Limited (28.415.173 akcji Serii J) oraz Embud Sp. z o.o. (29.648.775 akcji Serii J).

8.6. Statut Spółki

Zmiana Statutu wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i wpisu do rejestru. Szczegółowy tryb podejmowania uchwał w przedmiocie zmiany Statutu Spółki określają powszechnie obowiązujące przepisy prawa oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia Spółki i Statut Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu, z zachowaniem przepisu art. 417 § 4 kodeksu spółek handlowych zmiana Statutu w zakresie przedmiotu działalności może nastąpić bez wykupu akcji.

8.7. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki

Walne Zgromadzenie działa w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia przyjętego uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 4 grudnia 2007 roku, zmienionego uchwałą nr 29 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 kwietnia 2009 roku.

Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały dotyczące w szczególności:

- a. rozpatrywania i zatwierdzania sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej oraz sprawozdania finansowego za rok ubiegły,
- b. decydowania o podziale zysków lub sposobie pokrycia strat,
- c. udzielania Radzie Nadzorczej i Zarządowi skwitowania z wykonania obowiązków,
- d. wybierania i odwoływania członków Rady Nadzorczej oraz ustalania ich wynagrodzenia,
- e. zmiany statutu Spółki,
- f. zmiany przedmiotu działalności Spółki,
- g. podwyższenia lub obniżenia kapitału zakładowego,
- h. połączenia lub przekształcenia Spółki,
- i. rozwiązania lub likwidacji Spółki,
- j. emisji obligacji,
- k. zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkowania oraz zbycia nieruchomości fabrycznych Spółki,

- I. wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru.

W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczyć osoby będące Akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu). Dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest jednolity dla uprawnionych z akcji na okaziciela i akcji imiennych. Uprawnieni z akcji imiennych i świadectw tymczasowych oraz zastawnicy i użytkownicy, którym przysługuje prawo głosu, mają prawo uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki, jeżeli są wpisani do księgi akcyjnej w dniu rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz, będący osobą fizyczną ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Akcjonariusz, będący osobą prawną, ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu przez osobę uprawnioną do składania w jego imieniu oświadczeń woli lub przez pełnomocnika.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. O udzieleniu pełnomocnictwa w formie elektronicznej Akcjonariusz jest zobowiązany zawiadomić Spółkę wysyłając informację określającą dane Akcjonariusza oraz pełnomocnika, tj. nazwisko i imię albo firmę (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę), oraz wskazując liczbę akcji oraz głosów, z których pełnomocnik jest umocowany do wykonywania prawa głosu na adres akcjonariusze@cyfrowypolsat.pl.

Na Walnym Zgromadzeniu powinni być obecni członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej - w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia.

Obrady Walnego Zgromadzenia otwiera Przewodniczący Rady Nadzorczej lub osoba przez niego wskazana. Osoba otwierająca Walne Zgromadzenie powinna doprowadzić do niezwłocznego wyboru Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia powstrzymując się przy tym od wszelkich innych rozstrzygnięć merytorycznych lub formalnych.

Każdy uczestnik zgromadzenia ma prawo kandydować na Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia, jak również zgłosić do protokołu jedną kandydaturę na stanowisko Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia. Do czasu wyboru Przewodniczącego Walne Zgromadzenie nie podejmuje żadnych rozstrzygnięć.

Przewodniczący kieruje przebiegiem Zgromadzenia zgodnie z przyjętym porządkiem obrad, przepisami prawa, Statutem i Regulaminem Walnego Zgromadzenia, a w szczególności: udziela głosu dyskutantom, zarządza głosowaniem i ogłasza wyniki głosowań. Przewodniczący zapewnia sprawny przebieg obrad i poszanowanie praw i interesów wszystkich akcjonariuszy. Przewodniczący może rozstrzygać w sprawach porządkowych.

Po sporządzeniu i podpisaniu listy obecności, Przewodniczący stwierdza prawidłowość zwołania Walnego Zgromadzenia oraz zdolność do podejmowania uchwał, przedstawia porządek obrad i zarządza wybór Komisji Skrutacyjnej.

Walne Zgromadzenie może podjąć uchwałę o zaniechaniu rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad, jak również o zmianie kolejności spraw objętych porządkiem obrad. Jednakże, zdjęcie z porządku obrad bądź zaniechanie rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad na wniosek akcjonariuszy wymaga uprzedniej zgody wszystkich obecnych akcjonariuszy, którzy zgłosili taki wniosek, popartej bezwzględnie większością głosów Walnego Zgromadzenia. Wnioski w powyższych sprawach powinny być szczegółowo umotywowane.

Przewodniczący po otwarciu punktu porządku obrad otwiera dyskusję udzielając głosu w kolejności zgłaszania się. W razie znacznej liczby zgłoszeń Przewodniczący może ustalić limit czasowy wystąpień lub ograniczyć liczbę mówców. Głos można zabierać jedynie w sprawach objętych przyjętym porządkiem obrad i aktualnie rozpatrywanych. Przewodniczący może udzielać głosu poza kolejnością członkom Zarządu lub Rady Nadzorczej, a także wezwanym przez nich do głosu ekspertom Spółki.

W przedmiotach, które nie są objęte porządkiem obrad, uchwał podejmować nie można, chyba że cały kapitał jest reprezentowany na Walnym Zgromadzeniu, a nikt z obecnych nie wnosi sprzeciwu co do podjęcia uchwały.

Głosowanie odbywa się w sposób przyjęty przez Walne Zgromadzenie albo przy pomocy komputerowego systemu oddawania i obliczania głosów, zapewniającego oddawanie głosów w liczbie odpowiadającej liczbie posiadanych akcji, jak również eliminującego - w przypadku głosowania tajnego - możliwość identyfikacji sposobu oddawania głosów przez poszczególnych uczestników zgromadzenia.

Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, Walne Zgromadzenie jest ważne, jeżeli są na nim obecni akcjonariusze reprezentujący łącznie więcej niż 50% ogółu głosów w Spółce. Uchwały podejmowane są zwykłą większością głosów.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne serii od „A” do „C” oraz część akcji serii „D” są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda z nich uprawnia do wykonywania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Po wyczerpaniu porządku obrad, Przewodniczący Walnego Zgromadzenia ogłasza zamknięcie Zgromadzenia.

8.8. Zarząd Spółki

8.8.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia

Zgodnie z art. 15 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków, w tym Prezesa Zarządu i Wiceprezesa Zarządu wybieranych przez Radę Nadzorczą. Powołując członków Zarządu, Rada Nadzorcza określa ich liczbę. Kadencja Zarządu wynosi trzy lata i jest wspólna. Członkowie Zarządu mogą być w każdej chwili odwołani przez Radę Nadzorczą.

Zgodnie ze Statutem, Zarząd Spółki pod przewodnictwem Prezesa Zarządu prowadzi bieżące sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki, niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia należą do zakresu działania Zarządu.

Członkowie Zarządu uczestniczą w obradach każdego Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Ponadto, członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia.

Decyzje dotyczące emisji lub wykupu akcji Spółki należą do kompetencji Walnego Zgromadzenia Spółki. Kompetencje Zarządu w tym zakresie ograniczają się do wykonywania ewentualnych uchwał podjętych przez Walne Zgromadzenie Spółki.

8.8.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2014 roku

Obecnie nasz Zarząd liczy sześciu członków. W 2014 roku nastąpiły zmiany w składzie osobowym Zarządu, które zostały przedstawione w poniższej tabeli.

Data	Opis
30 lipca 2014 roku	Rada Nadzorcza powołała Tobiasza Solorza na stanowisko Członka Zarządu z dniem 1 września 2014 roku.
28 października 2014 roku	Dominik Libicki złożył rezygnację ze stanowiska Prezesa Zarządu ze skutkiem natychmiastowym.
28 października 2014 roku	Rada Nadzorcza powołała na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki Tomasza Gillner-Gorywodę.
4 listopada 2014 roku	Rada Nadzorcza powołała na stanowisko Członka Zarządu Macieja Steca.
10 grudnia 2014 roku	Po zarejestrowaniu zmian w Statucie Spółki przez odpowiedni sąd Tobiasz Solorz objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja poszczególnych członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2014 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Tomasz Gillner-Gorywoda	Prezes Zarządu	2014	2014	2016
Tobias Solorz	Wiceprezes Zarządu	2014	2014	2016
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	2007	2013	2016
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	2009	2013	2016
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2013	2016
Maciej Stec	Członek Zarządu	2014	2014	2016

Tomasz Gillner-Gorywoda został powołany na stanowisko Prezesa Spółki dnia 28 października 2014 roku. Jednocześnie pełni funkcję Dyrektora Generalnego i Prokurenta spółki Polkomtel Sp. z o.o.

Karierę zawodową rozpoczął w 1979 roku w pionie operacyjnym w spółce PLL LOT, gdzie pracował blisko 10 lat. Od 1988 roku przebywał za granicą, sprawując funkcje kierownicze i zarządcze w firmach z siedzibą w Kanadzie (1988-1993) oraz w Australii (1993-2007). Od 2008 roku, po powrocie do Polski, pełnił funkcje zarządcze oraz działał w charakterze prokurenta w kilku spółkach, m.in. zajmował stanowisko Prezesa Zarządu w Laris Investments Sp. z o.o. (2008-2013) oraz Apena S.A. (2011-2012), a także Wiceprezesa Zarządu spółki PRN Polska Sp. z o.o. (od 2008 r. do chwili obecnej). Działał również w charakterze Prokurenta w spółkach SPV Grodzisk Sp. z o.o. (2012-2013), JK Project Sp. z o.o. (2010-2013) oraz 3G Sp. z o.o. (od 2011 r. do chwili obecnej). Ponadto w latach 2011-2012 zajmował stanowisko Członka Rady Nadzorczej spółki Tower-Service Sp. z o.o.

Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz podyplomowych studiów zarządzania Uniwersytetu Monash w Melbourne.

Tobias Solorz był Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat S.A. od września 2014 roku, stanowisko Wiceprezesa objął w grudniu 2014 roku. Od listopada 2011 roku zasiada w Zarządzie spółki Polkomtel Sp. z o.o., gdzie od lutego 2014 roku pełni funkcję Prezesa Zarządu.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej, finansowej i w kontrolingu. Karierę zawodową rozpoczął w 2003 roku w Telewizji Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.). W latach 2007 - 2008 pełnił funkcję Menedżera ds. Promocji w Cyfrowym Polsacie S.A. W latach 2008 - 2010 pełnił funkcję Członka Zarządu Sferii S.A., gdzie do marca 2011 roku pełnił również funkcję Dyrektora ds. Marketingu, Reklamy, Sprzedaży i Operacji.

Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Warszawskiego.

Dariusz Działkowski jest Członkiem Zarządu ds. Technicznych spółki Cyfrowy Polsat S.A. od sierpnia 2007 roku. Od listopada 2001 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Technicznych w Cyfrowym Polsacie S.A. Pełni również funkcję Członka Zarządu w INFO-TV-FM Sp. z o.o., Redefine Sp. z o.o., Netshare Sp. z o.o., Gery.pl Sp. z o.o. oraz Frazpc.pl Sp. z o.o.

Od 2010 roku zasiada w Zarządzie Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, pełni również funkcję Przewodniczącego Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia Sygnał. Wcześniej doświadczenia zawodowe zdobywał w firmach Canal+ oraz Ericsson, odpowiednio jako Dyrektor ds. Technicznych oraz Kierownik Działu Sprzedaży Usług. Jest jednym z założycieli Centrum Telemarketingowego Sp. z o.o.

Ukończył studia na wydziale Elektroniki Politechniki Warszawskiej ze specjalizacją Radio i Telewizja. Ukończył także program MBA na University of Maryland.

Aneta Jaskólska jest Członkiem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A. od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w spółce za Pion Prawny, Pion Administracji, Pion Personalny oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Redefine Sp. z o.o., Netshare Sp. z o.o., Gery.pl Sp. z o.o., Frazpc.pl Sp. z o.o. oraz Polkomtel Sp. z o.o. Od 2007 roku pełni funkcję Dyrektora Pionu Prawnego i Regulacji Cyfrowego Polsatu S.A.

W latach 2004-2007 pełniła funkcję Prokurenta i Dyrektora Departamentu Prawnego UPC Polska Sp. z o.o. Wchodziła w skład Komisji Prawa Autorskiego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w doradztwie i obsłudze prawnej dużych podmiotów gospodarczych.

Ukończyła Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, a także aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie uzyskując tytuł radcy prawnego. Jest również absolwentką Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego (na kierunku Prawo Autorskie, Wydawnicze i Prasowe).

Maciej Stec jest Członkiem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A. od listopada 2014 roku. Jednocześnie jest Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Dyrektorem Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych.

Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z rynkiem telewizyjnym. Od 1998 roku pracował m.in. w domu mediowym OMD Poland Sp. z o.o. należącym do Omnicom Group, gdzie w latach 1998-2003 zajmował stanowisko dyrektora Brand & Media OMD. Od lutego 2003 do maja 2007 roku pełnił funkcję dyrektora zarządzającego biura reklamy Telewizji Polsat - Polsat Media SA (dzisiaj: Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.).

Ukończył studia na kierunku zarządzanie i marketing Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Tomasz Szełąg jest Członkiem Zarządu ds. Finansów od maja 2009 roku. Pełni również funkcję Członka Zarządu w Polkomtel Sp. z o.o., Prezesa Zarządu Telewizji Polsat Holdings Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., a także Członka Zarządu w spółkach Cyfrowy Polsat Finance AB, INFO-TV-FM Sp. z o.o., Redefine Sp. z o.o., Netshare Sp. z o.o., Gery.pl Sp. z o.o. oraz Frazpc.pl Sp. z o.o.

W latach 2000-2003 był asystentem w Katedrze Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, by w maju 2003 roku obronić doktorat na temat transakcji hedgingowych stosowanych przez światowych producentów miedzi i zostać adiunktem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. W latach 2003 - 2004 zajmował też stanowisko adiunkta w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu - Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Równoległe z karierą naukową rozwijał karierę zawodową, zdobywając doświadczenia na stanowiskach menadżerskich w obszarze finansów i inwestycji. Od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź S.A., a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego, by we wrześniu 2004 roku zostać Dyrektorem tego Departamentu. W grudniu 2004 roku został Dyrektorem Departamentu Zabezpieczeń KGHM i funkcję tę pełnił do marca 2007 roku. Od kwietnia 2007 roku do czerwca 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. W Telefonii Dialog S.A. odpowiadał za zarządzanie finansami, księgowość, kontroling i budżetowanie, nadzór właścicielski i inwestycje kapitałowe, logistykę i zakupy, zarządzanie projektami oraz IT.

Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny.

8.8.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu

Zarząd Spółki działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Zarządu zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą w dniu 29 listopada 2007 roku.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki w sposób przejrzysty i efektywny, zgodnie z przepisami prawa, wewnętrznymi przepisami Spółki i zasadami „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW”. Przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, członkowie Zarządu działają w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są (i) w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, a (ii) w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, Wiceprezes działający łącznie z członkiem zarządu, dwóch członków zarządu działających łącznie, Wiceprezes działający łącznie z prokurentem albo członek zarządu działający łącznie z prokurentem.

Do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia Spółki.

Członkowie Zarządu uczestniczą ponadto w obradach Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej

przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia. Członkowie Zarządu powinni w granicach swoich kompetencji oraz w zakresie niezbędnym dla rozstrzygnięcia spraw omawianych przez Radę Nadzorczą, udzielać uczestnikom posiedzenia Rady Nadzorczej wyjaśnień i informacji dotyczących spraw Spółki.

Zarząd podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu obecnych jest co najmniej połowa członków Zarządu, a wszyscy członkowie zostali powiadomieni o posiedzeniu. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów członków Zarządu obecnych na posiedzeniu lub biorących udział w głosowaniu. Do ustanowienia prokury wymagana jest zgoda wszystkich członków Zarządu. Odwołać prokurę może każdy z członków Zarządu. W przypadku równości głosów przy podejmowaniu uchwał przez Zarząd decyduje głos Prezesa Zarządu.

Uchwały podejmowane są na posiedzeniu bądź w sposób określony poniżej. Posiedzenia zwołuje Prezes Zarządu lub upoważniony przez niego inny członek Zarządu. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Głosowanie jest jawne. Tajne głosowanie należy zarządzić na żądanie chociażby jednego z obecnych na posiedzeniu członków Zarządu.

Ponadto, zgodnie z regulaminem Zarządu, Zarząd może podejmować uchwały w trybie pisemnym lub w sposób umożliwiający równoczesne komunikowanie się członków Zarządu przy pomocy techniki audiowizualnej (np. telekonferencje, wideokonferencje).

8.8.4. Wynagrodzenia członków Zarządu

Informacje dotyczące wynagrodzenia członków Zarządu zostały zawarte w Nocie nr 45 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku..

8.8.5. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Umowa menedżerska z **Tomaszem Gillner-Gorywodą** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Gillner-Gorywodą umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

W przypadku rozwiązania umowy menedżerskiej (przez które strony rozumieją również jej wygaśnięcie) Tomasz Gillner-Gorywoda będzie uprawniony do otrzymania wynagrodzenia z tego tytułu (Odprawa) w wysokości i na zasadach określonych poniżej:

- w przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji (brak powołania przez uprawnione organy Cyfrowego Polsatu do pełnienia funkcji członka zarządu Cyfrowego Polsatu przez kolejną kadencję lub brak zawarcia kolejnej umowy na zarządzanie) z przyczyn obciążających Cyfrowy Polsat – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w dacie wygaśnięcia umowy lub braku jej kontynuacji;
- w przypadku rozwiązania Umowy przez Cyfrowy Polsat za wypowiedzeniem – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w ostatnim dniu okresu wypowiedzenia.

Umowa menedżerska z **Dariuszem Działkowskim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Działkowskim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

W przypadku rozwiązania umowy menedżerskiej (przez które strony rozumieją również jej wygaśnięcie) Dariusz Działkowski będzie uprawniony do otrzymania wynagrodzenia z tego tytułu (Odprawa) w wysokości i na zasadach określonych poniżej:

- w przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji (brak powołania przez uprawnione organy Cyfrowego Polsatu do pełnienia funkcji członka zarządu Cyfrowego Polsatu przez kolejną kadencję lub brak zawarcia kolejnej umowy na zarządzanie) z przyczyn obciążających Cyfrowy Polsat – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w dacie wygaśnięcia umowy lub braku jej kontynuacji;

- w przypadku rozwiązania Umowy przez Cyfrowy Polsat za wypowiedzeniem – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w ostatnim dniu okresu wypowiedzenia.

Umowa Menedżerska z **Anetą Jaskólską** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panią Jaskólską umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

W przypadku rozwiązania umowy menedżerskiej (przez które strony rozumieją również jej wygaśnięcie) Aneta Jaskólska będzie uprawniona do otrzymania wynagrodzenia z tego tytułu (Odprawa) w wysokości i na zasadach określonych poniżej:

- w przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji (brak powołania przez uprawnione organy Cyfrowego Polsatu do pełnienia funkcji członka zarządu Cyfrowego Polsatu przez kolejną kadencję lub brak zawarcia kolejnej umowy na zarządzanie) z przyczyn obciążających Cyfrowy Polsat – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w dacie wygaśnięcia umowy lub braku jej kontynuacji;
- w przypadku rozwiązania Umowy przez Cyfrowy Polsat za wypowiedzeniem – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w ostatnim dniu okresu wypowiedzenia.

Umowa Menedżerska z **Tomaszem Szelażem** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Szelażem umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

W przypadku rozwiązania umowy menedżerskiej (przez które strony rozumieją również jej wygaśnięcie) Tomasz Szelaż będzie uprawniony do otrzymania wynagrodzenia z tego tytułu (Odprawa) w wysokości i na zasadach określonych poniżej:

- w przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji (brak powołania przez uprawnione organy Cyfrowego Polsatu do pełnienia funkcji członka zarządu Cyfrowego Polsatu przez kolejną kadencję lub brak zawarcia kolejnej umowy na zarządzanie) z przyczyn obciążających Cyfrowy Polsat – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w dacie wygaśnięcia umowy lub braku jej kontynuacji;
- w przypadku rozwiązania Umowy przez Cyfrowy Polsat za wypowiedzeniem – w wysokości 240.000 zł netto, przy czym Cyfrowy Polsat wypłaci Odprawę w ostatnim dniu okresu wypowiedzenia.

8.9. Rada Nadzorcza

8.9.1. Skład osobowy Rady Nadzorczej

W skład Rady Nadzorczej wchodzi pięciu członków. Rada Nadzorcza działała w niezmiennym składzie przez cały 2014 rok. W skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2008	2012	2015
Robert Gwiazdowski	Niezależny ¹ członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2012	2015
Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej	2007	2012	2015
Leszek Reksa	Niezależny ¹ członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2012	2015
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2001	2012	2015

¹spełniają kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW w Rozdziale III punkcie 6

Zygmunt Solorz-Żak prowadzi działalność gospodarczą w różnych dziedzinach polskiej gospodarki. Pod koniec lat 80-tych założył Przedsiębiorstwo Zagraniczne SOLPOL. Na początku lat 90-tych zaangażował się w media, inwestując w Kurier Polski Sp. z o.o. W 1993 roku założył pierwszą w Polsce prywatną telewizję satelitarną Polsat, która w wyniku otrzymania koncesji w tym samym roku przekształciła się w telewizję ogólnopolską. W ciągu kilku lat działalności Telewizja Polsat stała się jednym z liderów rynku nadawców telewizyjnych w Polsce.

Obecnie działalność Zygmunta Solorza-Żaka koncentruje się w obszarze mediów i telekomunikacji, przede wszystkim poprzez takie podmioty jak Cyfrowy Polsat (którego jest również założycielem), Telewizję Polsat, Polkomtel i podmioty z grupy kapitałowej Midas S.A. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego związane z udziałem w radach nadzorczych takich spółek jak m.in. Telewizja Polsat, Polkomtel, Midas S.A., Plus Bank S.A. (dawniej Invest-Bank S.A.) i Zespół Elektrowni 'Pątnów-Adamów-Konin' S.A.

Robert Gwiazdowski jest doktorem habilitowanym nauk prawnych i profesorem Uczelni Łazarskiego. Jest praktykującym adwokatem i doradcą podatkowym. Od 2004 roku jest prezydentem Centrum im. Adama Smitha.

W latach 2006–2007 był przewodniczącym rady nadzorczej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Obecnie jest członkiem rad nadzorczych spółek giełdowych: DGA S.A., SARE S.A. oraz Domu Maklerskiego IDM S.A. i MNI S.A., która prowadzi działalność w zakresie telefonii i telewizji.

Andrzej Papis jest radcą prawnym. Ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz odbył aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie.

W latach 1998–1999 był asystentem w zespole prof. Michała Kuleszy ds. reformy administracyjnej kraju, następnie współpracownikiem biura pełnomocnika rządu ds. wprowadzenia powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego. Od 2000 roku jest prawnikiem Telewizji Polsat a od 2001 roku Inwestycji Polskich Sp. z o.o., gdzie pełni również funkcję prokurenta. Od 2004 roku jest członkiem zarządu TFP Sp. z o.o., zaś od 2013 roku prezesem zarządu tej spółki. Od 2004 roku jest członkiem rady nadzorczej Elektrim S.A. W latach 2007–2010 był członkiem rady nadzorczej Media-Biznes Sp. z o.o. W latach 2010–2013 był prezesem zarządu Market Sp. z o.o. W 2011 roku został powołany do rady nadzorczej Polkomtelu, w której zasiadał do lutego 2014 roku, zaś 2012 roku został powołany do rady nadzorczej Teleaudio Dwa Sp. z o.o. S.K.A. W ramach wykonywanego zawodu radcy prawnego specjalizuje się w prawie handlowym i autorskim, a także budowlanym i cywilnym w zakresie związanym z eksploatacją nieruchomości.

Leszek Reksa jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). Ukończył wiele seminariów i szkoleń specjalistycznych z zakresu zarządzania i finansów, w tym seminarium na temat zarządzania spółkami kapitałowymi na Wydziale Finansów DePaul University w Chicago.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych w różnych przedsiębiorstwach, w tym dwudziestoletnie w bankowości na różnych stanowiskach menedżerskich (Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.). Posiada również wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego – był prezesem zarządu PHU BIMOT S.A., członkiem rady nadzorczej Bankowego Funduszu Leasingowego S.A. i członkiem rady nadzorczej Zakładów Azotowych Kędzierzyn S.A.

Heronim Ruta ukończył studia na Wydziale Elektrycznym Politechniki Warszawskiej. W latach 1978–1979 był specjalistą nadzorującym budowę doświadczalnego wagonu do wykrywania ultradźwiękami pęknięć w szynach w Centralnym Ośrodku Badań Techniki Kolejnictwa. W latach 1980–1987 był kierownikiem Wytwórczo-Uslugowej Spółdzielni Pracy. W roku 1987 założył spółkę Herom Sp. z o.o., której był prezesem do 1992 roku. W latach 1992–1994 był prezesem spółki Ster Sp. z o.o. W latach 2002–2005 był członkiem zarządu Polaris Finance B.V., a w latach 2002–2004 członkiem rady nadzorczej Uzddarowi Akcine Bendrove „Baltijos Televizija”. Pełni funkcje w radach nadzorczych m.in. Plus Banku S.A., PAI Media S.A. w likwidacji, Dolnośląskiego Centrum Aktywności Gospodarczej S.A. (dawniej Gurex S.A.), Cyfrowego Polsatu oraz Telewizji Polsat. Od listopada 2011 roku do lutego 2014 roku był ponadto przewodniczącym rady nadzorczej Polkomtelu, zaś obecnie pełni funkcję wiceprzewodniczącego tej rady nadzorczej.

8.9.2. Kompetencje i zasady działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, a także w oparciu o Statut Spółki oraz Regulamin Rady Nadzorczej Spółki z dnia 3 grudnia 2007 roku.

Zgodnie ze Statutem Spółki Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich gałęziach przedsiębiorstwa. W ramach sprawowania nadzoru, Rada Nadzorcza może żądać od Zarządu wszelkich informacji i dokumentów dotyczących działalności Spółki.

Członkowie Rady Nadzorczej powinni podejmować odpowiednie działania, aby otrzymywać od Zarządu regularne i wyczerpujące informacje o wszystkich istotnych sprawach dotyczących działalności Spółki oraz o ryzyku związanym z prowadzoną działalnością i sposobach zarządzania tym ryzykiem. Rada Nadzorcza może – nie uchybiając kompetencjom innych organów Spółki – wyrażać opinie we wszystkich sprawach związanych z działalnością Spółki, w tym także występować z wnioskami i propozycjami do Zarządu.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należą ponadto sprawy zastrzeżone przepisami kodeksu spółek handlowych, a w szczególności:

- a. ocena sprawozdania finansowego zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami jak i stanem faktycznym, ocena sprawozdań okresowych i rocznych Zarządu tudzież wniosków Zarządu co do podziału zysku i pokrycia strat oraz składania Walnemu Zgromadzeniu sprawozdania pisemnego z wyników badań,
- b. sporządzanie raz w roku i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu zwięzłej oceny sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki,
- c. powoływanie członków Zarządu,
- d. delegowanie członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu niemogących sprawować swoich czynności,
- e. zawieszanie z ważnych przyczyn w czynnościach poszczególnych lub wszystkich członków Zarządu,
- f. zatwierdzanie regulaminu Zarządu,
- g. ustalanie zasad wynagrodzenia członków Zarządu,
- h. wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdań finansowych Spółki,
- i. wyrażanie zgody na wypłatę akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy.

Ponadto, do kompetencji Rady Nadzorczej należą następujące sprawy:

- a. dokonanie i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu oceny pracy Zarządu,
- b. rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia,
- c. zatwierdzanie rocznych i wieloletnich programów działania Spółki opracowanych przez Zarząd,
- d. ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu,
- e. wyrażanie zgody na uczestniczenie w innych spółkach,
- f. wyrażanie zgody na powoływanie, odwoływanie i zawieszanie członków organów spółek zależnych,
- g. wyrażenie zgody na zawarcie przez Spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązanym,
- h. wyrażenie zgody na dokonywanie przez Spółkę czynności skutkujących zaciągnięciem zobowiązania, z wyjątkiem:
 - czynności przewidzianych w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą rocznym programie działania Spółki, lub
 - czynności skutkującej zaciągnięciem zobowiązania do wartości 10.000.000 zł (dziesięć milionów złotych, nie w tysiącach), w tym także udzielanie poręczeń lub gwarancji oraz wystawianie lub poręczanie weksli, dokonywanej w ramach bieżącej działalności, w tym w szczególności działalności w zakresie płatnej

televizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu oraz działalności wirtualnego operatora telefonii komórkowej,

i. wydawanie, na wniosek Zarządu, opinii we wszystkich istotnych dla Spółki sprawach.

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do dziewięciu członków, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej wybieranych przez Walne Zgromadzenie Spółki. Walne Zgromadzenie przed wyborem członków Rady Nadzorczej na nową kadencję, określa liczbę członków Rady Nadzorczej. Kadencja Rady Nadzorczej wynosi trzy lata i jest wspólna.

W skład Rady Nadzorczej może wchodzić dwóch członków spełniających kryteria niezależnego członka Rady Nadzorczej, określone w zasadach ładu korporacyjnego zawartych w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW.

Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się co najmniej raz na kwartał. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Przewodniczący Rady Nadzorczej, bądź członek Rady Nadzorczej wskazany przez Przewodniczącego zwołuje posiedzenia Rady Nadzorczej. Posiedzeniom Rady Nadzorczej przewodniczy Przewodniczący, a w razie jego nieobecności członek Rady Nadzorczej wskazany na piśmie przez Przewodniczącego lub inny członek Rady Nadzorczej wybrany przez członków obecnych na posiedzeniu.

Przewodniczący zwołuje ponadto posiedzenia Rady Nadzorczej na wniosek członka Zarządu lub członka Rady Nadzorczej lub na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 1/10 (jedną dziesiątą) kapitału zakładowego. Posiedzenia Rady Nadzorczej powinny odbywać się najpóźniej w ciągu 14 dni od daty zgłoszenia pismem wniosku Przewodniczącemu.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają większością głosów oddanych. W razie równości przeważa głos Przewodniczącego. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie wszystkich członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu nie mniej niż połowy składu Rady.

Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane za pomocą środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość jak również członek Rady Nadzorczej może oddać swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje prawa i obowiązki osobiście. Członkowie Rady Nadzorczej uczestniczą w Walnych Zgromadzeniach.

Ponadto w ramach wykonywania swoich obowiązków Rada Nadzorcza powinna:

- a. raz w roku sporządzać i przedstawiać zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu zwięzłą ocenę sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki,
- b. raz w roku dokonać i przedstawić zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu ocenę swojej pracy,
- c. rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

8.9.3. Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu lub Komitet do spraw Wynagrodzeń, lub Komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

W skład Komitetu Audytu na dzień 31 grudnia 2014 roku wchodził następujący członek Rady Nadzorczej:

- Heronim Ruta,
- Robert Gwiazdowski, niezależny członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa, niezależny członek Rady Nadzorczej.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi określone przez art. 86 ust. 4 ustawy z dnia 7 maja 2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, zgodnie z którym w skład Komitetu Audytu powinno wchodzić co najmniej trzech członków, w tym przynajmniej jeden członek Komitetu Audytu powinien spełniać warunki niezależności i posiadać kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej.

Komitet do spraw Wynagrodzeń na dzień 31 grudnia 2014 roku tworzyli następujący członkowie Rady Nadzorczej:

- Zygmunt Solorz-Żak,
- Heronim Ruta.

Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów komitetów Rady Nadzorczej stosuje się postanowienia Regulaminu, z zastrzeżeniem poniższych informacji.

Komitet powoływany jest przez Radę Nadzorczą spośród jej członków, w drodze uchwały. Komitet wybiera, w drodze uchwały, przewodniczącego danego komitetu spośród swoich członków. Mandat członka danego komitetu wygasa wraz z wygaśnięciem mandatu członka Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza może w drodze uchwały postanowić o odwołaniu ze składu danego komitetu także przed wygaśnięciem mandatu członka Rady Nadzorczej. Odwołanie ze składu komitetu nie jest równoznaczne z odwołaniem ze składu Rady Nadzorczej.

Pierwsze posiedzenie komitetu zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny wskazany przez niego członek Rady Nadzorczej. Posiedzenia komitetów są zwoływane w miarę potrzeb przy zapewnieniu wypełniania przez dany komitet powierzonych mu zadań. Protokoły posiedzeń oraz uchwały podjęte przez komitet są udostępniane członkom Rady niewchodzącym w skład danego komitetu. Pracami danego komitetu kieruje przewodniczący komitetu. Przewodniczący sprawuje również nadzór nad przygotowaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu.

8.9.4. Wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej zostały zawarte w Nocie nr 46 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku.

Tomasz Gillner-Gorywoda
Prezes Zarządu

Tobias Solorz
Wiceprezes Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Maciej Stec
Członek Zarządu

Tomasz Szelağ
Członek Zarządu

Warszawa, 3 marca 2015 roku

DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH

Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
Akcje	Akcje Cyfrowego Polsatu S.A. dopuszczone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
Argumenol	Argumenol Investment Company Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (<i>Business to Business</i>).
B2C	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem (<i>Business to Consumer</i>).
CP Finance, Cyfrowy Polsat Finance	Cyfrowy Polsat Finance AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556842-4435.
CPT	Cyfrowy Polsat Technology spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000254220. Wykreślona z rejestru w wyniku przejścia przez Cyfrowy Polsat.
Cyfrowy Polsat Trade Marks CPTM	Cyfrowy Polsat Trade Marks spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000373011.
EBOiR	Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, organizacja międzynarodowa utworzona traktatem podpisanym w dniu 29 maja 1990 roku w Paryżu, z siedzibą w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej.
Eileme 1	Eileme 1 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5668.
Eileme 2	Eileme 2 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5676.
Eileme 3	Eileme 3 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5692.
Eileme 4	Eileme 4 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5684.
Cyfrowy Polsat	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
Grupa LTE	Litenite Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 240249, wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Litenite.
Grupa Midas	Midas S.A., zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000025704 wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Midas S.A.
Grupa Metelem	Metelem wraz z następującymi spółkami: Eileme 1, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Polkomtel, Nordisk Polska, Liberty Poland, Polkomtel Finance, Polkomtel Business Development, Plus TM Group SKA, Plus TM Group, LTE Holdings oraz Plus TM Management.
Grupa Polkomtel	Polkomtel wraz z następującymi spółkami: Nordisk Polska, Liberty Poland, Polkomtel Finance, Polkomtel Business Development, Plus TM Group SKA, Plus TM Group, LTE Holdings oraz Plus TM Management.
Grupa Telewizji Polsat, Grupa TV Polsat	Telewizja Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Telewizji Polsat.
Grupa, Grupa Polsat, Grupa Cyfrowy Polsat	Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Spółki.
Karswell	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
Kredyty Terminowe PLK	Udzielone na podstawie Umowy Kredytów PLK kredyty terminowe A, B i C w wysokości, odpowiednio, 2,65 mld zł, 3,3 mld zł oraz 1,7 mld zł oraz o terminach spłaty w latach 2017, 2018 i 2019, odpowiednio.
Kredyt Rewolwingowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK wielowalutowy kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 300 mln zł o terminie spłaty do 2017 roku.
Kredyt Rewolwingowy	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów wielowalutowy kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 500 mln PLN o terminie spłaty do 11 kwietnia 2019 roku.
Kredyt Terminowy	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 2.500 mln PLN o terminie spłaty do 11 kwietnia 2019 roku.
KRRiT	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.

Termin	Definicja
Metelem	Metelem Holding Company Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 286591, pośrednio kontrolująca 100% udziałów w Polkomtelu.
Mobyland	Mobyland spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000269979
MSSF	Określone w art. 2 Rozporządzenia (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 roku w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Dz. U. UE L 243/1 z 11 września 2002 roku, ze zm.) Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej i odnoszące się do nich Interpretacje Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komitetu ds. Międzynarodowej Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej, przyjęte rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującym określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U. UE L 320/1 z 29 listopada 2008 roku, ze zm.).
Obligacje PIK	Obligacje <i>pay-in-kind</i> o łącznej początkowej wartości nominalnej 201,0 mln USD z terminem zapadalności w 2020 roku wyemitowane przez Eileme 1, umorzone w całości w 2014 roku.
Obligacje Senior Notes	Niepodporządkowane zabezpieczone obligacje o wartości 350,0 mln EUR i oprocentowaniu 7,125% wyemitowane przez Cyfrowy Polsat Finance w 2011 roku, umorzone w całości w 2014 roku.
Obligacje Senior Notes PLK	Niepodporządkowane obligacje o łącznej wartości nominalnej 542,5 mln EUR oraz 500,0 mln USD z terminem zapadalności w 2020 roku wyemitowane przez Eileme 2.
Orange	Orange Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010681, uprzednio działająca pod firmą Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna.
P4	P4 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000217207.
Plus Bank	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.
Plus TM Group	Plus TM Group spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 373023, uprzednio działająca pod firmą Once 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Plus TM Group SKA	Plus TM Group spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 474497, uprzednio działająca pod firmą Cinco spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – XXI – spółka komandytowo-akcyjna.
Plus TM Management	Plus TM Management spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 378997.
Pola	Pola Investments Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr
Polkomtel	Polkomtel spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000419430. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Polkomtel Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000020908.
Polkomtel Business Development	Polkomtel Business Development spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 377416.
Polkomtel Finance	Polkomtel Finance AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556807-4594.
Polsat Media Biuro Reklamy	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
Polskie Media	Polskie Media Spółka Akcyjna, dawniej zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000049216. W dniu 31 grudnia 2013 roku nastąpiło połączenie Polskich Mediów z Telewizją Polsat.
Prawo Autorskie	Ustawa z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2006 roku, Nr 90, poz. 631, ze zm.).
Prawo Energetyczne	Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 roku – Prawo energetyczne (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 roku, poz. 1059).
Prawo Ochrony Środowiska	Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 roku – Prawo ochrony środowiska (tekst jednolity: Dz. U. z 2008 roku, Nr 25, poz. 150, ze zm.).

Termin	Definicja
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).
Redefine	Redefine spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000287684.
Sensor	Sensor Overseas Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
SOKiK	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Spółki Eileme	Łącznie Eileme 1, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4.
Telewizja Polsat, TV Polsat	Telewizja Polsat spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000388899. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Telewizja Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000046163.
TiVi Foundation	TiVi Foundation, fundacja rodzinna z siedzibą w Liechtensteinie przy ul. Kirchstrasse 12, 9490 Vaduz.
T-Mobile	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
Umowa Dotycząca Obligacji PIK	Umowa dotycząca warunków emisji Obligacji PIK (<i>Indenture</i>) z dnia 17 lutego 2012 roku zawarta pomiędzy Eileme 1, Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland.
Umowa Dotycząca Obligacji Senior Notes PLK	Umowa dotycząca warunków emisji Obligacji Senior Notes PLK (<i>Indenture</i>) z dnia 26 stycznia 2012 roku zawarta pomiędzy Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Spartan, Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland.
Umowa Kredytów, SFA	Umowa kredytów niepodporządkowanych (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 11 kwietnia 2014 roku zawarta pomiędzy Spółką, Telewizją Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. i Polsat Media a konsorcjum banków polskich i zagranicznych, obejmująca Kredyt Terminowy oraz Kredyt Rewolwingowy.
Umowa Kredytów PLK	Umowa kredytów niepodporządkowanych z dnia 17 czerwca 2013 roku zawarta pomiędzy Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Polkomtel oraz spółkami zależnymi a konsorcjum banków.
Umowy Inwestycyjne	Łącznie umowa inwestycyjna z dnia 14 listopada 2013 roku zawarta przez Cyfrowy Polsat z Argumenol Investment Company Limited, Karswell Limited oraz Sensor Overseas Limited. oraz imowa inwestycyjna z dnia 19 grudnia 2013 roku zawarta przez Cyfrowy Polsat z Argumenol Investment Company Limited, Karswell Limited, Sensor Overseas Limited oraz EBOiR.
Wspólnicy Metelem	Spółka Karswell Limited z siedzibą na Cyprze, spółka Sensor Overseas Limited z siedzibą na Cyprze, spółka Argumenol Investment Company Limited z siedzibą w na Cyprze oraz EBOiR.

Słownik terminów technicznych

Termin	Definicja
2G	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji, oferowane w Europie na standardzie GSM.
3G	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji pozwalające na jednoczesne używanie usług głosowych i transmisji danych.
4G	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji.
ARPU kontrakt	Średni miesięczny przychód od Klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
ARPU pre-paid	Średni miesięczny przychód od RGU pre-paid wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)

Termin	Definicja
CAGR	<p>Compounded Annual Growth Rate – średnia roczna stopa wzrostu liczona dla danej wartości według następującego wzoru:</p> $CAGR = \left(\frac{W_{rk}}{W_{rp}} \right)^{\left(\frac{1}{rk-rp} \right)} - 1$ <p>gdzie: rp – rok początkowy, rk – rok końcowy, W_{rp} – wartość w roku początkowym, W_{rk} – wartość w roku końcowym.</p>
Catch-up TV	Usługi polegające na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym. Cyfrowy Polsat świadczy te usługi od 2011 roku.
CDMA	Zbiór standardów telekomunikacji mobilnej wypracowany przez 3rd Generation Partnership Project 2, zawierający m.in. CDMAOne i CDMA2000. CDMA używana jest głównie do oferowania usług transmisji danych na obszarach wiejskich. Pozwala ona na transmisję danych z maksymalną prędkością 3,1 Mb/s. CDMA umożliwia bezpośrednią komunikację pomiędzy terminalami użytkownika oraz ograniczenie dostępu do wskazanych urządzeń, dzięki czemu technologia ta wykorzystywana jest do świadczenia usług cyfrowego systemu łączności dyspozytorskiej.
Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)	<p>Rozwiązanie umowy z Klientem 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.
dosprzedaż	Technika sprzedaży łącząca sprzedaż krzyżową ze sprzedażą dodatkową.
DTH	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
DTT	Naziemna telewizja cyfrowa (<i>Digital Terrestrial Television</i>).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (<i>Digital Video Broadcasting – Terrestrial</i>).
DVR	Dekodery z twardym dyskiem służące do nagrywania programów telewizyjnych (Digital Video Recorder)
EDGE	Technologia telefonii komórkowej pozwalająca na szybszą transmisję danych jako wstecznie kompatybilne rozszerzenie sieci 2G. EDGE zwiększa pojemność interfejsu radiowego i zapewnia wygodniejsze korzystanie z usług transmisji danych. Pozwala na osiągnięcie maksymalnej teoretycznej prędkością prawie 1 Mb/s (<i>Enhanced Data rates for GSM Evolution</i>).
ERP	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganiu zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych (<i>enterprise resource planning</i>)
GB	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024 ³ bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
GPRS	Usługa mobilnej transmisji pakietów danych dostępna dla użytkowników GSM (<i>General Packet Radio Service</i>).
GRP	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat (<i>Gross Rating Point</i>).
GSM	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych (<i>Global System for Mobile Communications</i>).

Termin	Definicja
GSM-1800	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 1800 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
GSM-900	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 900 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
HD	Sygnal w większej rozdzielczości niż standardowa (<i>High Definition</i>).
HSPA/HSPA+	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS (<i>High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus</i>). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier (<i>Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier</i>). Umożliwia transmisję danych z prędkością dochodzącą maksymalnie do 42 Mb/s w przypadku przesyłania danych do użytkownika i do 5,7 Mb/s w przypadku przesyłania danych do sieci.
IPLA	Internetowa platforma dostępu do treści wideo prowadzona przez jednostki z grupy kapitałowej Redefine, Frazpc.pl Sp. z o.o., Gery.pl Sp. z o.o. i Netshare Sp. z o.o.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (<i>Internet Protocol Television</i>).
IVR	System telekomunikacji umożliwiający interakcję komputera z człowiekiem poprzez użycie głosu lub sygnalizacji tonowej (<i>Interactive Voice Response</i>).
Klient	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym.
LTE	Standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych (<i>Long Term Evolution</i>). Pozwala na osiągnięcie maksymalnej teoretycznej prędkości transmisji danych 326,4 Mb/s.
Mb/s	Jednostka oznaczająca średnią przepustowość kanału telekomunikacyjnego jako jeden milion bitów lub 1024 ² bitów (Megabit) na sekundę w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
MTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w ruchomej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Mobile Termination Rate</i>).
Multiroom	Nasza usługa umożliwiająca korzystanie z tych samych kanałów na dwóch telewizorach w jednym domu w ramach jednego abonamentu.
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
MVNO	Operator wirtualnej sieci komórkowej (<i>Mobile Virtual Network Operator</i>).
Node B	Urządzenie służące bezprzewodowemu połączeniu terminalu ruchomego z częścią stałą sieci telekomunikacyjnej trzeciej generacji.
PPV	Usługi płatnego dostępu do wybranych treści programowych (<i>pay-per-view</i>).
przychody interconnect	Przychody hurtowe za zakańczanie ruchu głosowego i niegłosowego w sieci Polkomtel z sieci innych operatorów w oparciu o umowy o wzajemnym połączeniu sieci oraz przychody z tranzytu ruchu.
PVR	Elektroniczne urządzenie powszechnego użytku służące do nagrywania programów telewizyjnych na dysk twardy w formacie cyfrowym (<i>Personal Video Recorder</i>).
realni użytkownicy	Szacowana liczba osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (<i>Real Users</i>).
RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
SD	Sygnal telewizyjny o rozdzielczości standardowej (<i>Standard Definition</i>).
SMS	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych (<i>Short Message Service</i>).
strumieniowanie	Inicjowany przez użytkownika proces techniczny umożliwiający odsłuchiwanie (w przypadku materiału audio) lub odsłuchiwanie i wyświetlanie (w przypadku materiału audio-wideo) na urządzeniu końcowym użytkownika materiału dostępnego w sieci Internet, bez konieczności jego pobrania w całości. Proces ten polega na przesyłaniu, zamiast całego materiału na raz, rozciągniętego w czasie strumienia cyfrowych danych składających się na jego całość.

Termin	Definicja
TV MOBILNA	Nasza płatna usługa telewizji mobilnej świadczona w technologii DVB-T.
udział w oglądalności, udział w widowni	Odsetek widzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażonego jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie (według badań Nielsen Audience Measurement w grupie 16–49 lat przez cały dzień).
udział w rynku reklamy	Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce (dane rynkowe według Starlink).
UMTS	Stosowany powszechnie na świecie europejski standard telekomunikacyjny 3G bazujący na GSM, pozwalający świadczyć usługi transmisji danych z maksymalną prędkością 384 kb/s (<i>Universal Mobile Telecommunication System</i>).
usługi dodane, VAS	Usługi oferowane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, obejmujące usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne oraz finansowe.
usługi zintegrowane	Pakiet dwóch lub więcej usług spośród dostarczanych przez nas usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej.
USSD	Protokół używany w sieciach GSM, umożliwiający komunikację telefonu komórkowego z komputerem operatora sieci.
WCDMA	Technika dostępu do sieci rozwijana przez 3rd Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS (<i>Wideband Code Division Multiple Access</i>).
WiFi	Zestaw standardów stworzonych do budowy bezprzewodowych sieci komputerowych.
wirtualna sieć prywatna	Sieć zapewniająca połączenie w ramach sieci prywatnej za pośrednictwem publicznej sieci (np. Internetu).
VoD (Domowa Wypożyczalnia Filmowa)	Nasze usługi z kategorii wideo na żądanie
zasięg techniczny	Odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych w Polsce, które mają techniczną możliwość odbioru danego kanału nadawanego przez Telewizję Polsat.

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Tomasza Gillner-Gorywodę, Prezesa Zarządu

Tobiasa Solorza, Wiceprezesa Zarządu

Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu

Anetę Jaskólską, Członka Zarządu

Macieja Steca, Członka Zarządu

Tomasza Szeląga, Członka Zarządu

niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Zarządu z działalności grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;

- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Tomasz Gillner-Gorywoda
Prezes Zarządu

Tobias Solorz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Szeląg
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Maciej Stec
Członek Zarządu

Warszawa, 3 marca 2015 roku

Opinia niezależnego biegłego rewidenta

Dla Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. (zwanej dalej „Grupą”), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. (zwana dalej „Jednostką dominującą”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a, obejmującego skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2014 r., który po stronie aktywów oraz pasywów wykazuje sumę 27.381,2 mln zł, skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. wykazujący zysk netto w kwocie 292,5 mln zł, zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za ten rok obrotowy oraz informację dodatkową o przyjętych zasadach rachunkowości i inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Grupy odpowiedzialny jest Zarząd Jednostki dominującej. Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Grupy spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości („Ustawa o rachunkowości” – Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.).

Naszym zadaniem było zbadanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i wyrażenie opinii o zgodności, we wszystkich istotnych aspektach, tego sprawozdania finansowego z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy Grupy.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do:

- a. przepisów rozdziału 7 Ustawy o rachunkowości;
- b. krajowych standardów rewizji finansowej wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone tak, aby uzyskać wystarczającą pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów i przeoczeń. Badanie obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i informacje wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę zasad rachunkowości stosowanych przez Grupę oraz istotnych oszacowań dokonywanych przy sporządzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także ogólną ocenę jego prezentacji. Uważamy, że nasze badanie stanowiło wystarczającą podstawę dla wyrażenia opinii.



Opinia niezależnego biegłego rewidenta

Dla Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A. (cd.)

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe we wszystkich istotnych aspektach:

- a. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy na dzień 31 grudnia 2014 r. oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską;
- b. jest zgodne w formie i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa;
- c. zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonej dokumentacji konsolidacyjnej.

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. uwzględniają postanowienia Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („Rozporządzenie” – Dz. U. z 2014 r., poz. 133) i są zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Przeprowadzająca badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144:

Ewa Giel

Ewa Giel

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły Rewident
Numer ewidencyjny 12148

Warszawa, 3 marca 2015 r.

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2014 roku**

**sporządzone zgodnie
z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

Spis treści

Zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F 3
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	F 4
Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego	F 4
Skonsolidowany bilans	F 5
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	F 7
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	F 9
Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F 10

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 3 marca 2015 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na które składają się:

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2014 roku do dnia 31 grudnia 2014 roku wykazujący zysk netto za okres
w wysokości: 292,5 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2014 roku do dnia 31 grudnia 2014 roku wykazujące zysk całkowity za okres
w wysokości: 289,3 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2014 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 27.381,2 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2014 roku do dnia 31 grudnia 2014 roku wykazujący zwiększenie środków
pieniężnych netto o kwotę: 1.403,8 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2014 roku do dnia 31 grudnia 2014 roku wykazujące zwiększenie stanu
kapitału własnego o kwotę: 6.140,4 zł

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w milionach złotych polskich z wyjątkiem pozycji,
w których wyraźnie wskazano inaczej.

Tomasz Gillner-Gorywoda
Prezes Zarządu

Tobias Solorz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Szelağ
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Maciej Stec
Członek Zarządu

Warszawa, 3 marca 2015 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	10	7.409,9	2.910,8
Koszty operacyjne	11	(5.977,1)	(2.157,7)
Pozostałe przychody operacyjne, netto		9,6	36,8
Zysk z działalności operacyjnej		1.442,4	789,9
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	12	15,2	16,1
Koszty finansowe	13	(1.146,0)	(216,0)
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności		2,6	2,9
Zysk brutto za okres		314,2	592,9
Podatek dochodowy	14	(21,7)	(67,4)
Zysk netto za okres		292,5	525,5
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		292,5	525,5
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	16	0,54	1,51

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk netto za okres		292,5	525,5
<i>Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</i>			
Wycena instrumentów zabezpieczających	30	(3,9)	14,4
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	30	0,7	(2,8)
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą		-	(4,3)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat		(3,2)	7,3
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu		(3,2)	7,3
Zysk całkowity za okres		289,3	532,8
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		289,3	532,8

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zestawy odbiorcze	17	421,1	407,6
Inne rzeczowe aktywa trwałe	17	2.961,6	251,1
Wartość firmy	18	10.826,8	2.602,8
Relacje z klientami	21	4.145,8	-
Marki	19	1.797,1	890,8
Inne wartości niematerialne	21	2.591,4	137,4
Długoterminowe aktywa programowe	22	135,8	71,6
Nieruchomości inwestycyjne		5,3	5,3
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	81,0	29,5
Inne aktywa długoterminowe	24	198,5	20,8
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		1,2	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	234,2	38,9
Aktywa trwałe razem		23.398,6	4.455,8
Krótkoterminowe aktywa programowe	22	152,1	181,3
Zapasy	25	301,4	146,8
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	26	1.453,4	374,4
Należności z tytułu podatku dochodowego		26,0	0,2
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	141,7	70,1
Pozostałe aktywa obrotowe	27	160,1	105,4
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		22,2	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28	1.735,3	342,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	28	12,6	-
Aktywa obrotowe razem		3.982,6	1.220,4
Aktywa razem		27.381,2	5.676,2

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Kapitał zakładowy	29	25,6	13,9
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	29	7.237,4	1.295,1
Pozostałe kapitały	30	(12,2)	(9,0)
Zyski zatrzymane		1.890,8	1.701,2
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		9.141,6	3.001,2
Udziały niekontrolujące		-	-
Kapitał własny razem		9.141,6	3.001,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	7.683,5	239,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	4.550,2	1.340,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	33	11,7	0,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	34	750,3	-
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	887,8	108,1
Przychody przyszłych okresów	37	4,7	4,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	35	184,2	7,9
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		<i>40,1</i>	<i>0,1</i>
Zobowiązania długoterminowe razem		14.072,4	1.700,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	1.322,6	246,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	464,4	98,7
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	33	6,8	0,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	34	117,1	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	36	1.523,0	413,2
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		<i>87,0</i>	<i>12,0</i>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		48,0	4,5
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt		1,4	2,7
Przychody przyszłych okresów	37	683,9	209,5
Zobowiązania krótkoterminowe razem		4.167,2	974,8
Zobowiązania razem		18.239,6	2.675,0
Pasywa razem		27.381,2	5.676,2

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk netto		292,5	525,5
Korekty:		1.825,3	334,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	11	1.295,9	256,4
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(306,8)	(222,4)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		224,4	220,4
Zysk ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych		(2,9)	(35,8)
Wartość sprzedanych aktywów programowych		30,5	6,4
Odsetki		603,7	183,8
Zmiana stanu zapasów		0,5	14,8
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(191,9)	60,9
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów		(195,6)	(104,9)
Zmiana stanu produkcji własnej oraz zaliczek na produkcję własną		(4,9)	6,5
Wycena instrumentów zabezpieczających		(3,9)	14,4
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności		(2,6)	(2,9)
Straty z tytułu różnic kursowych, netto		369,9	16,3
Podatek dochodowy	14	21,7	67,4
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym		(193,1)	(158,9)
Strata na instrumentach pochodnych, netto		84,3	-
Inne korekty		96,1	11,9
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		2.117,8	859,8
Podatek dochodowy zapłacony		(189,1)	(67,5)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		45,2	10,4
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		1.973,9	802,7
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(263,6)	(60,8)
Nabycie wartości niematerialnych		(71,8)	(62,0)
Płatności z tytułu koncesji		(482,3)	-
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne		1.800,4	(64,3)
Wpływy netto ze zbycia jednostki zależnej		-	48,7
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		4,1	2,1
Pożyczki udzielone		(23,1)	-
Wpływy z tytułu realizacji instrumentów pochodnych		6,6	-
Otrzymane dywidendy		2,5	2,5
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		972,8	(133,8)
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	31	(1.087,1)	(431,1)
Zaciągnięcie kredytów	31	2.800,0	-
Splata obligacji	32	(2.275,9)	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		(0,9)	(0,4)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, Cash Pool, leasingu finansowego i zapłacone prowizje*		(872,2)	(165,0)
Wyplacone dywidendy		(102,9)	-
Zapłata za usługi doradcze związane z emisją akcji		(3,9)	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		(1.542,9)	(596,5)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte
w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1.403,8	72,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	342,2	270,3
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	1,9	(0,5)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.747,9**	342,2

* Obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward, premie za wcześniejszą spłatę obligacji oraz zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

** W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 12,6 złotych

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014

	Nota	Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2014		348.352.836	13,9	1.295,1	(9,0)	1.701,2	3.001,2	-	3.001,2
Emisja akcji	29	291.193.180	11,7	5.942,3	-	-	5.954,0	-	5.954,0
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	29	-	-	-	-	(102,9)	(102,9)	-	(102,9)
Zysk całkowity		-	-	-	(3,2)	292,5	289,3	-	289,3
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>		-	-	-	(3,2)	-	(3,2)	-	(3,2)
<i>Zysk netto za okres</i>		-	-	-	-	292,5	292,5	-	292,5
Stan na 31 grudnia 2014		639.546.016	25,6	7.237,4	(12,2)	1.890,8	9.141,6	-	9.141,6

* obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2014 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013

		Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2013		348.352.836	13,9	1.295,1	(16,3)	1.175,7	2.468,4	-	2.468,4
Zysk całkowity		-	-	-	7,3	525,5	532,8	-	532,8
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>		-	-	-	11,6	-	11,6	-	11,6
<i>Różnice kursowe</i>		-	-	-	(4,3)	-	(4,3)	-	(4,3)
<i>Zysk netto za okres</i>		-	-	-	-	525,5	525,5	-	525,5
Stan na 31 grudnia 2013		348.352.836	13,9	1.295,1	(9,0)	1.701,2	3.001,2	-	3.001,2

* obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2013 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 4,6 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

1. Działalność Jednostki Dominującej

Cyfrowy Polsat S.A. ('Spółka', 'Cyfrowy Polsat', 'Jednostka Dominująca', 'Podmiot Dominujący', 'Spółka Dominująca') jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Jednostki Dominującej mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Podmiot dominujący jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej 'Cyfrowy Polsat' świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej cyfrowej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: (1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmujące usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekodów, oraz (2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Tomasz Gillner-Gorywoda	Prezes Zarządu (od dnia 28 października 2014 roku),
- Dominik Libicki	Prezes Zarządu (do dnia 28 października 2014 roku),
- Tobiasz Solorz	Wiceprezes Zarządu (od dnia 10 grudnia 2014 roku), Członek Zarządu (od dnia 1 września 2014 roku do dnia 9 grudnia 2014 roku),
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Maciej Stec	Członek Zarządu (od dnia 4 listopada 2014 roku),
- Tomasz Szelaż	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiżdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (MSSF UE). Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2013 rok opublikowanych w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2014 roku oraz zmian w zasadach rachunkowości opisanych w nocie 6.

W roku zakończonym 31 grudnia 2014 roku weszły w życie:

- (i) MSSF 10 *Skonsolidowane sprawozdania finansowe*, zmieniony MSR 27 *Jednostkowe sprawozdania finansowe*
- (ii) MSSF 11 *Wspólne przedsięwzięcia*, zmieniony MSR 28 *Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach*
- (iii) MSSF 12 *Ujawnianie informacji na temat udziałów w innych jednostkach*
- (iv) zmiany do MSSF 10, MSSF 11 i MSSF 12 *Przepisy przejściowe*
- (v) zmiany do MRS 32 *Kompensowanie aktywów finansowych i zobowiązań finansowych*
- (vi) zmiany do MSSF 10, MSSF 12 i MSSF 27 *Jednostki inwestycyjne*
- (vii) zmiany do MSR 39 *Odnowienie instrumentów pochodnych i kontynuacja rachunkowości zabezpieczeń*

Zastosowanie powyższych standardów nie miało istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy poza wprowadzeniem pewnych nowych ujawnień.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- (i) MSSF 9 *Instrumenty finansowe: Klasyfikacja i wycena oraz Rachunkowość zabezpieczeń*
- (ii) MSSF 15 *Przychody z tytułu umów z klientami*
- (iii) zmiany do MSR 1 *Inicjatywa dotycząca ujawniania informacji*
- (iv) zmiany do MSR 27 *Metoda praw własności w jednostkowym sprawozdaniu finansowym*
- (v) zmiany do MSSF 10 i MSR 28 *Transakcje sprzedaży lub wniesienia aktywów pomiędzy inwestorem a jego jednostką stowarzyszoną lub wspólnym przedsięwzięciem*
- (vi) zmiany do MSSF 10, MSSF 12 i MSR 28 *Wyłączenia z konsolidacji jednostek inwestycyjnych*
- (vii) zmiany do MSSF 11 *Nabycia udziału we wspólnej działalności*
- (viii) zmiany do MSR 19 *Świadczenia pracownicze*
- (ix) KIMSF 21 *Podatki i opłaty*
- (x) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2010 – 2012
- (xi) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2011 – 2013
- (xii) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2012 – 2014

Grupa obecnie analizuje wpływ opublikowanych standardów, które nie weszły w życie i ocenia, że poza dodatkowymi ujawnieniami, nie powinny mieć one istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe, za wyjątkiem MSSF 15 i MSSF 9.

Grupa ocenia że MSSF 15 będzie miał istotny wpływ na sprawozdanie finansowe ze względu na fakt iż zmienia się model ujmowania przychodów z umów z klientami. Na dzień raportowania niniejszego sprawozdania finansowego Grupa nie zakończyła analizy wpływu standardów MSSF 15 ani MSSF 9.

Pozostałe opublikowane, lecz jeszcze nieobowiązujące standardy i interpretacje nie ujęte powyżej nie dotyczą działalności Grupy.

5. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku obejmuje następujące jednostki:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Cyfrowy Polsat Finance AB	Stureplan 4C, 4 TR 114 35 Sztokholm, Szwecja	transakcje finansowe	100%	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej Polsat Media Sp. z o.o.)	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	reklama	100%	100%
Media-Biznes Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	działalność telewizyjna	100%	100%
Polsat Futbol Ltd.*	Office 1D 238-246 King Street London W6 0RF Wielka Brytania	działalność telewizyjna	-	100%

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Nord License AS	Vollsvseien 13B Lysaker Norwegia	obrót licencjami programowymi	100%	100%
Polsat License Ltd.	Poststrasse 9 6300 Zug Szwajcaria	obrót licencjami programowymi	100%	100%
Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	media	100%	100%
PL 2014 Sp. z o.o.**	Al. Stanów Zjednoczonych 53, Warszawa	pozostała działalność związana ze sportem	100%	60%
Polsat Brands (einfache Gesellschaft)	Poststrasse 9 6300 Zug Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
Polsat Ltd.*****	238A King Street, W6 ORF Londyn Wielka Brytania	nadawca telewizyjny	100%	-
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.***	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	usługi techniczne	100%	99%
CPSPV2 Sp. z o.o.***	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	usługi techniczne	100%	99%
Redefine Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Poszkole.pl Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Gery.pl Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%
Frazpc.pl Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, Warszawa	działalność portali internetowych	100%	100%

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Netshare Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, Warszawa	pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w mediach elektronicznych (Internet)	100%	100%
Metelem Holding Company Limited****	Kostakis Pantelides 1, 1010 Nikozja Cypr	działalność holdingowa	100%	-
Eileme 1 AB (publ)****	Stureplan 4C 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 2 AB (publ) ****	Stureplan 4C 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 3 AB (publ) ****	Stureplan 4C 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	-
Eileme 4 AB (publ) ****	Stureplan 4C 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa	100%	-
Polkomtel Sp. z o.o. ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Nordisk Polska Sp. z o.o. ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Polkomtel Finance AB (publ) ****	Norrandsgatan 18 111 43 Sztokholm Szwecja	działalność finansowa	100%	-
Liberty Poland S.A.****	Katowicka 47 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Polkomtel Business Development Sp. z o.o. ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe	100%	-
Plus TM Management Sp.z o.o. ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
LTE Holdings Limited****	Kostaki Pantelidi 1 1010, Nikozja Cypr	działalność holdingowa	100%	-

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Plus TM Group Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowo-Akcyjna ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej i podobnych przedmiotów	100%	-
Plus TM Group Sp. z o.o. ****	Postępu 3 02-676 Warszawa	działalność holdingowa	100%	-

* Spółka Polsat Futbol Ltd. została zlikwidowana 21 stycznia 2014 roku

** Dnia 27 lipca 2014 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła pozostałe 50% w kapitale zakładowym PL 2014 Sp. z o.o., tym samym zwiększając udział w ogólnej liczbie głosów do 100%

*** Dnia 22 maja 2014 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. nabył 1% w kapitale zakładowym CPSPV1 Sp. z o.o. i 1% w kapitale zakładowym CPSPV2 Sp. z o.o.

**** Spółki konsolidowane od dnia 7 maja 2014 roku

***** Dnia 6 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd.

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road London NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.*	ul. Huculska 6 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodifuzyja	50%	50%
New Media Ventures Sp. z o.o.	Wołoska 18 02-675 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	49,97%	-
Paszport Korzyści Sp. z o.o.	Postępu 3 02-676 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	49%	-

* Spółka zawiesiła działalność

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	99%	85%
Litenite Limited**	Kostaki Pantelidi 1 1010, Nikozja Cypr	działalność holdingowa	49%	-

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości

** W związku z ograniczeniami w prawie do dywidendy jak również konstrukcją transakcji powiązanych z ich nabyciem, udziały w Litenite Limited zostały ujęte jako inwestycja w jednostkę stowarzyszoną bez uwzględnienia zmian w wynikach i aktywach netto

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z podpisanych umów kredytowych i emisji obligacji (patrz nota 31, 32 i 49).

6. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji

Zasady polityki rachunkowości przedstawione poniżej stosowane były w odniesieniu do wszystkich okresów zaprezentowanych w skonsolidowanym sprawozdaniu przez wszystkie jednostki należące do Grupy.

a) Podstawa wyceny

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych wycenianych według wartości godziwej.

b) Założenie kontynuacji działalności

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2014 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do milionów. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych.

d) Dokonane osądy i oszacowania

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, pasywów, przychodów i kosztów. Szacunki i związane z nimi założenia opierają się na danych historycznych oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W nocie 50 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

Dane porównawcze lub dane prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych zostały w razie potrzeby zmienione, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto ani kapitału własnego.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku mogą nie być w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku ze względu na nabycie Grupy Metelem w dniu 7 maja 2014 roku, nabycie spółki Polskie Media S.A. oraz sprzedaż spółki RS TV S.A. w dniu 30 sierpnia 2013 roku.

f) Zasady konsolidacji

(i) Jednostki zależne

Jednostkami zależnymi są jednostki kontrolowane przez Spółkę Dominującą. Grupa sprawuje kontrolę nad jednostką, w której dokonano inwestycji, w przypadku, gdy z tytułu swojego zaangażowania w tę jednostkę, podlega ekspozycji na zmienne wyniki finansowe lub gdy ma prawa do zmiennych wyników finansowych i możliwość wywierania wpływu na wysokość tych wyników finansowych poprzez sprawowanie władzy nad tą jednostką.

Sprawozdania finansowe spółek zależnych uwzględniane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, począwszy od dnia uzyskania kontroli, aż do momentu jej wygaśnięcia.

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzone są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie Jednostki Dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze.

(ii) Wspólne przedsięwzięcia

Grupa stosuje MSSF 11 dla wszystkich wspólnych porozumień umownych. Zgodnie z MSSF 11 inwestycje we wspólne porozumienia umowne są klasyfikowane albo jako wspólna działalność albo jako wspólne przedsięwzięcia w zależności od praw i obowiązków umownych każdego inwestora. Grupa oceniła charakter swoich wspólnych porozumień umownych i ustaliła, że są to wspólne przedsięwzięcia. Wspólne przedsięwzięcia są wyceniane metodą praw własności.

Zgodnie z metodą praw własności, udziały we wspólnych przedsięwzięciach są początkowo ujmowane wg kosztu i następnie korygowane, tak aby ująć udział Grupy w wyniku oraz w zmianach pozostałych całkowitych dochodów, dotyczących okresu po nabyciu. Gdy udział Grupy w stratach wspólnego przedsięwzięcia jest równy albo przekracza jej udziały we wspólnym przedsięwzięciu (zawierające wszystkie długoterminowe udziały, które, w istocie, tworzą część inwestycji netto Grupy we wspólnych przedsięwzięciach), Grupa nie ujmuje kolejnych strat, chyba że zaciągnęła zobowiązania lub dokonała płatności w imieniu wspólnych przedsięwzięć.

Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą oraz jej wspólnymi przedsięwzięciami są eliminowane w stopniu odzwierciedlającym udziały Grupy we wspólnych przedsięwzięciach. Niezrealizowane straty są również eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przeniesionego składnika aktywów. Tam gdzie było to konieczne, zasady rachunkowości stosowane przez wspólne przedsięwzięcia zostały zmienione dla zapewnienia zgodności z zasadami rachunkowości stosowanymi przez Grupę.

(iii) Korekty konsolidacyjne

Salda rozrachunków wewnętrznych pomiędzy jednostkami Grupy, transakcje zawierane w obrębie Grupy oraz wszelkie wynikające z nich niezrealizowane zyski lub straty, a także przychody i koszty Grupy są eliminowane w trakcie sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Niezrealizowane zyski wynikające z transakcji z jednostkami stowarzyszonymi oraz wspólnymi przedsięwzięciami są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania proporcjonalnie do wysokości udziału Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego na tej samej zasadzie, co niezrealizowane zyski, ale wyłącznie w przypadku, gdy nie występują przesłanki wskazujące na utratę wartości.

(iv) Połączenie jednostek gospodarczych pod wspólną kontrolą

Połączenia jednostek gospodarczych reguluje standard MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”. Jednak standard ten wyłącza ze swojego zakresu transakcje pomiędzy jednostkami pozostającymi pod wspólną kontrolą. Zgodnie z MSR 8 par. 10-12, w przypadku braku standardu odnoszącego się konkretnie do danej transakcji, kierownictwo jednostki kieruje się osądem przy opracowywaniu i stosowaniu zasad rachunkowości, które powinny być konsekwentnie stosowane dla podobnych transakcji.

W związku z powyższym Grupa wybrała metodę nabycia w przypadku połączeń jednostek będących pod wspólną kontrolą zgodnie z MSSF 3.

g) Waluty obce

Transakcje w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach obcych ujmowane są w złotych przy zastosowaniu kursu z dnia poprzedzającego dzień ujęcia transakcji. Pozycje pieniężne aktywów i pasywów wyrażone w walucie obcej są przeliczane na dzień bilansowy według średniego kursu NBP dla danej waluty obowiązującego na ten dzień. Różnice kursowe, wynikające z rozliczenia transakcji w walutach obcych oraz wyceny bilansowej aktywów i pasywów pieniężnych wyrażonych w walutach obcych, ujmowane są w rachunku zysków i strat. Niepieniężne pozycje aktywów i zobowiązań wyceniane według kosztu historycznego w walucie obcej są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego w dniu dokonania wyceny. Niepieniężne pozycje bilansowe wyrażone w walucie obcej, wyceniane według wartości godziwej, są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego na dzień szacowania wartości godziwej.

h) Instrumenty finansowe

(i) Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne

Inne niż pochodne instrumenty finansowe obejmują inwestycje kapitałowe, dłużne papiery wartościowe, należności z tytułu dostaw i usług i pozostałe należności, środki pieniężne i ich ekwiwalenty, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania.

Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne są ujmowane początkowo według wartości godziwej, powiększonej - za wyjątkiem inwestycji wycenianych według wartości godziwej przez wynik finansowy – o bezpośrednie koszty związane z nabyciem (poza wyjątkami opisanymi poniżej).

Instrument finansowy jest ujmowany, jeśli Grupa staje się stroną umowy danego instrumentu finansowego. Aktywa finansowe zostają wyłączone z bilansu, jeśli wynikające z umowy prawa Grupy do przepływów pieniężnych z aktywów finansowych wygasną lub, jeśli Grupa przeniesie aktywa finansowe nie zachowując nad nimi (lub związanymi zeń ryzykami i korzyściami) kontroli. Standaryzowane transakcje kupna i sprzedaży składnika aktywów finansowych są ujmowane na dzień zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym Grupa zobowiąże się do kupna lub sprzedaży aktywa. Zobowiązania finansowe przestają być wykazywane w bilansie, jeśli zobowiązania te wygasną (to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł).

Zasady ujmowania zysków i strat z działalności inwestycyjnej i kosztów finansowych zostały omówione w punkcie 6v.

Pożyczki i należności oraz inne zobowiązania finansowe

Pożyczki i należności niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej, po pomniejszeniu o odpisy z tytułu utraty wartości. Inne zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują środki pieniężne w kasie oraz depozyty bankowe na żądanie. Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych składa się z określonych powyżej środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

(ii) Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Rachunkowość zabezpieczeń

Grupa może stosować instrumenty pochodne takie jak walutowe transakcje forward, opcje walutowe typu call, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności kursów walutowych oraz stóp procentowych. Grupa może stosować walutowe transakcje forward, walutowe opcje typu call oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) jako instrumenty zabezpieczające przepływy pieniężne przed ryzykiem zmian kursów walutowych w prognozowanych płatnościach stałego kuponu na euroobligacjach denominowanych w euro oraz transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności stóp procentowych.

Dla celów rachunkowości zabezpieczeń, zabezpieczenia Grupy klasyfikowane są jako zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przypadku zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności przepływów pieniężnych, które można przypisać do konkretnego rodzaju ryzyka związanego z ujętym składnikiem aktywów lub zobowiązaniem lub z wysoce prawdopodobną planowaną transakcją.

W momencie ustanowienia zabezpieczenia Grupa formalnie wyznacza i dokumentuje powiązanie zabezpieczające, jak również cel zarządzania ryzykiem przez Grupę oraz strategię ustanowienia zabezpieczenia. Dokumentacja zawiera

identyfikację instrumentu zabezpieczającego, zabezpieczanej pozycji lub transakcji, charakter zabezpieczanego ryzyka, a także sposób, w jaki Grupa będzie oceniała efektywność instrumentu zabezpieczającego w kompensowaniu zagrożenia zmianami przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce efektywne w kompensowaniu zmian przepływów pieniężnych wynikających z zabezpieczanego ryzyka. Zabezpieczenie jest na bieżąco oceniane w celu stwierdzenia wysokiej efektywności we wszystkich okresach sprawozdawczych, na które zabezpieczenie zostało ustanowione.

W przypadku zabezpieczenia przepływów pieniężnych, część zysków lub strat związanych z instrumentem zabezpieczającym, stanowiącą efektywne zabezpieczenie, ujmuje się bezpośrednio w kapitale z aktualizacji wyceny poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego, a nieefektywną część zysków lub strat ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Zyski lub straty ujęte w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego przenosi się z kapitałów własnych do rachunku zysków i strat w tym samym okresie, w którym zabezpieczana transakcja wpływa na rachunek zysków i strat to znaczy w okresie, w którym zyski lub straty są ujęte w kosztach finansowych netto lub następuje planowana sprzedaż.

Zyski i straty z rozliczenia instrumentów pochodnych, które są efektywnymi instrumentami zabezpieczającymi i objęte są polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowane są w tej samej pozycji, co wpływ zabezpieczanej pozycji. Instrument zabezpieczający dzielony jest na część krótkoterminową i długoterminową, tylko, jeżeli można go wiarygodnie podzielić.

Pozostałe instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są ujmowane według wartości godziwej, a koszty transakcji są ujmowane w momencie ich poniesienia. Po początkowym ujęciu Grupa wycenia te instrumenty pochodne w wartości godziwej, a zmiany ujmowane są w rachunku zysków i strat.

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe lub podzielone na krótkoterminowe i długoterminowe na podstawie analizy okoliczności (np. umowne przepływy pieniężne):

- W przypadku, gdy Grupa zamierza posiadać instrument pochodny traktowany jako zabezpieczenie ekonomiczne (nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń) przez okres powyżej 12 miesięcy od daty raportowania, wówczas instrument pochodny jest klasyfikowany jako długoterminowy (lub podzielony na krótkoterminowy i długoterminowy) zgodnie z klasyfikacją instrumentu bazowego.
- Wbudowane instrumenty pochodne, które nie są ściśle powiązane z umową zasadniczą klasyfikowane są zgodnie z przepływami pieniężnymi wynikającymi z umowy zasadniczej.

i) Kapitał własny

Akcje zwykłe

Koszty bezpośrednio związane z emisją akcji zwykłych pomniejszają wartość kapitału.

Akcje uprzywilejowane

Akcje uprzywilejowane są ujmowane w kapitale własnym, jeśli nie podlegają umorzeniu lub podlegają umorzeniu wyłącznie na wniosek Spółki, a wypłata dywidendy z tych akcji jest nieobowiązkowa. Wypłaty dywidend wpływają bezpośrednio na wartość kapitału.

Koszty związane z emisją i publiczną ofertą akcji

Koszty związane z nową emisją ujmowane są w kapitale, natomiast koszty związane z publiczną ofertą istniejących akcji są ujmowane bezpośrednio w kosztach finansowych. W przypadku, gdy ponoszone koszty dotyczą jednocześnie nowej emisji oraz sprzedaży akcji istniejących to ujmowane są one proporcjonalnie - odpowiednio w kapitale własnym i kosztach finansowych.

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Kapitał ten obejmuje nadwyżkę wartości emisyjnej akcji nad ich wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

Zyski zatrzymane

Poza wynikiem netto, pozycja ta obejmuje kapitał tworzony zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

j) Rzeczowe aktywa trwałe

(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych

Składniki rzeczowych aktywów trwałych ujmuje się w księgach według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy z tytułu utraty wartości.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do użytkowania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów.

Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do użytkowania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do użytkowania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

W przypadku, gdy określony składnik rzeczowych aktywów trwałych składa się z odrębnych i istotnych części składowych o różnym okresie użytkowania, części te są traktowane jako odrębne składniki aktywów.

(ii) Nakłady ponoszone w terminie późniejszym

Aktywowaniu podlegają poniesione w późniejszym okresie koszty wymienianych części składnika rzeczowych aktywów trwałych, które można wiarygodnie oszacować i jest prawdopodobne, że Grupa osiągnie korzyści ekonomiczne związane z wymienianymi składnikami rzeczowych aktywów trwałych. Wymienione części składnika rzeczowych aktywów trwałych są spisywane. Pozostałe nakłady są ujmowane na bieżąco w rachunku zysków i strat jako koszty.

(iii) Amortyzacja

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do wartości podlegającej amortyzacji, którą jest cena nabycia lub koszt wytworzenia danego składnika aktywów, pomniejszone o jego wartość rezydualną. Jeżeli istotne części składowe pojedynczych aktywów mają różny okres ekonomicznej użyteczności, wówczas części składowe amortyzuje się indywidualnie.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika rzeczowych aktywów trwałych.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Zestawy odbiorcze	3 lub 5 lat
Budynki i budowle	2-61 lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-58 lat
Środki transportu	2-16 lat
Inne środki trwałe	2-26 lat

Poprawność stosowanych okresów użytkowania, metod amortyzacji oraz wartości rezydualnych rzeczowych aktywów trwałych (jeśli są istotne) jest przez Grupę corocznie weryfikowana.

(iv) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają kryteria leasingu finansowego, są ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej. Dekodery oraz modemy i routery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe (Zestawy odbiorcze ujęte w bilansie).

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność Grupy, a amortyzacja liczona jest zgodnie z MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Składniki aktywów użytkowanych na podstawie umowy leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze umarza się przez

krótszy z dwóch okresów: okres trwania umowy leasingu lub okres użytkowania, chyba że Grupa posiada wystarczającą pewność, że uzyska tytuł własności przed upływem okresu leasingu.

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zestawów odbiorczych oraz innych aktywów trwałych, co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości i istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności.

k) Wartości niematerialne

(i) Wartość firmy

Wartość firmy stanowi nadwyżkę sumy przekazanej zapłaty i zobowiązania do zapłaty, wartości udziałów niedających kontroli w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejścia nad wartość godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wartość firmy wykazywana jest według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy z nabycia jednostek zależnych jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub części, jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała.

(ii) Relacje z klientami

Relacje z klientami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania.

(iii) Marki

Marki nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych, z zastrzeżeniem sytuacji, gdy nieokreślony okres ich użytkowania jest uzasadniony, są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania. Marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane corocznie pod kątem utraty wartości lub części, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Poniżej przypisano okresy użytkowania do poszczególnych marek:

- Polsat, TV4, TV6 i Ipla: nieokreślony okres użytkowania
- Plus: 17 lat (okres oparty na wstępnej alokacji ceny nabycia).

(iv) Pozostałe wartości niematerialne

Grupa aktywuje koszty wytworzenia oprogramowania, w tym koszty z tytułu świadczeń pracowniczych wynikających bezpośrednio z tworzenia i przygotowania składnika do zdolności użytkowej, jeśli może wiarygodnie wydzielić koszty dotyczące etapu prac rozwojowych, ustalić koszty wytworzenia oraz określić moment rozpoczęcia i zakończenia prac związanych z wytworzeniem oprogramowania.

Pozostałe wartości niematerialne nabyte przez Grupę wykazywane są w oparciu o ich cenę nabycia, pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

Późniejsze wydatki na składniki istniejących wartości niematerialnych podlegają aktywowaniu tylko wtedy, gdy zwiększają przyszłe korzyści ekonomiczne związane z danym składnikiem. Pozostałe nakłady są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do ceny nabycia składnika aktywów pomniejszonej o jego wartość rezydualną.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika wartości niematerialnych, innego niż wartość firmy, od momentu stwierdzenia jego przydatności do użytkowania. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii wartości niematerialnych:

- Programy komputerowe: 2 – 15 lat,
- Relacje z klientami: 3 – 13 lat,
- Koncesje: okres obowiązywania wynikający z decyzji administracyjnej,
- Pozostałe: 2 – 7 lat.

I) Aktywa programowe

Aktywa programowe obejmują nabyte formaty, licencje i prawa autorskie do nadawania filmów, seriali, programów informacyjnych i rozrywkowych, aktywowane koszty zamówionej przez Grupę produkcji zewnętrznej programów, aktywowane prawa do wydarzeń sportowych oraz zaliczki (w tym zaliczki na prawa sportowe).

(i) Początkowe rozpoznanie

Aktywa programowe, inne niż prawa sportowe, rozpoznawane są w cenie nabycia w momencie, kiedy rozpoczyna się możliwy do wyegzekwowania prawnie okres obowiązywania licencji i spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- koszt każdego programu jest znany lub możliwe jest jego wiarygodne oszacowanie;
- program został zaakceptowany przez licencjodawcę zgodnie z warunkami umowy licencyjnej;
- program jest dostępny do pierwszej emisji.

Aktywowane koszty produkcji obejmują koszty produkcji programów wyprodukowanych na zlecenie Grupy, w tym wyprodukowanych na podstawie licencji zakupionych od stron trzecich. Aktywowane koszty produkcji poszczególnych programów wyceniane są indywidualnie według kosztów ich wytworzenia lub ceny nabycia, nie wyższych od ich wartości odzyskiwalnej.

Prawa sportowe są rozpoznawane w cenie nabycia w momencie transmisji. Prawa do transmisji sezonowych wydarzeń sportowych, nabytych w ramach kontraktów długoterminowych (często wielosezonowych), są rozpoznawane w wartości przyporządkowanej do danego sezonu wydarzeń sportowych w ramach nabytego pakietu programowego, w wartości relatywnej ustalonej przez wewnętrznych ekspertów Grupy.

Przedpłaty za nabywane aktywa programowe w okresie przed datą obowiązywania licencji są ujmowane jako zaliczki na aktywa programowe.

Zawarte i obowiązujące kontrakty dotyczące zakupu aktywów programowych, dla których nie są spełnione kryteria ujęcia jako aktywa programowe, nie są ujmowane w bilansie, lecz ujawniania się je jako przyszłe zobowiązania w wysokości niespłaconych na dzień bilansowy zobowiązań wynikających z tych kontraktów.

Aktywa programowe są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe zależnie od planowanej daty ich emisji. Aktywa programowe, odnośnie których emisja jest przewidywana w ciągu roku od dnia bilansowego są klasyfikowane jako krótkoterminowe. Prawa sportowe oraz zaliczki na prawa sportowe są klasyfikowane jako krótko- lub długoterminowe zależnie od daty wydarzenia sportowego (lub rozpoczęcia sezonu sportowego), którego dotyczą.

(ii) Amortyzacja

Amortyzacja aktywów programowych jest rozpoznawana metodami odzwierciedlającymi sposób realizowania związanych z nimi korzyści ekonomicznych. Okres użyteczności ekonomicznej jest co najwyżej równy okresowi obowiązywania licencji.

Od 1 stycznia 2014 roku uległy zmianie stosowane przez Grupę szacunki dotyczące schematu czerpania korzyści ekonomicznych wynikających z zakupionych licencji filmowych.

Od 1 stycznia 2014 roku obowiązują poniższe stawki amortyzacji w zależności od kategorii aktywa oraz dopuszczalnej ilości emisji:

- Filmy i seriale – amortyzacja zaczyna się w momencie pierwszej emisji. Realizacja korzyści ekonomicznych jest mierzona metodą degresywną w oparciu o standardową tabelę stawek i zależy od ilości planowanych oraz dostępnych emisji, na ogół zgodnie z poniższą tabelą:

Filmy				
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji			
	I	II	III	IV
1	100%			
2	60%	40%		
3	40%	30%	30%	
4 i więcej	35%	25%	25%	15%

Seriale			
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji		
	I	II	III
1	100%		
2	80%	20%	

- W przypadku licencji dotyczących kanałów tematycznych, filmy i seriale są w przeważającej większości amortyzowane w czterech lub pięciu emisjach przy zastosowaniu odpowiednio stawek 25% i 20%.

- Prawa sportowe – 100% wartości prawa jest rozpoznawane jako koszt w rachunku zysków i strat w momencie pierwszej emisji, a w przypadku nabytych praw do sezonów rozgrywek lub praw do wielu sezonów lub cyklu zawodów, takie prawa amortyzowane są liniowo przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.
- Koszty zamówionej produkcji zewnętrznej z przeznaczeniem do jednorazowej emisji są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy informacyjne są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy rozrywkowe są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.

Koszty amortyzacji aktywów programowych prezentowane są w rachunku zysków i strat w kosztach operacyjnych w pozycji Koszty kontentu.

(iii) Utrata wartości

Aktywa programowe przegląda się pod kątem utraty wartości raz w roku lub częściej, w przypadku stwierdzenia wystąpienia przesłanek, iż ich wartość bilansowa może nie być odzyskiwalna. Straty z tytułu utraty wartości poszczególnych licencji rozpoznaje się w przypadku rezygnacji z nadawania danej pozycji w przyszłości (w wyniku strategicznych zmian w zakresie polityki programowej, zmian gustów widowni lub restrykcji nałożonych przez regulacje prawne dotyczących mediów i wpływających na możliwość nadawania poszczególnych filmów) lub oczekiwanej straty z tytułu zbycia danych praw.

Utworzenie odpisów z tytułu utraty wartości w aktywach programowych rozpoznawane jest jako zwiększenie kosztu własnego sprzedaży. Odpisy z tytułu utraty wartości odwraca się jeżeli ustają przyczyny ich utworzenia. Odwrócenie odpisu rozpoznaje się jako zmniejszenie kosztu własnego sprzedaży.

m) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Do końca 2013 roku cena nabycia lub koszt wytworzenia zapasów był ustalany w oparciu o metodę pierwsze weszło, pierwsze wyszło. Od 1 stycznia 2014 roku cena nabycia lub koszt wytworzenia zapasów jest ustalany metodą średniej ważonej ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów. Retrospektywne określenie wartości wyżej opisanej zmiany jest niewykonalne.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu. W przypadku wyrobów gotowych i produkcji w toku, koszty zawierają odpowiednią część stałych pośrednich kosztów produkcji, wyliczoną przy założeniu normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Możliwa do uzyskania cena rynkowa jest różnicą pomiędzy szacowaną ceną sprzedaży dokonywaną w toku działalności gospodarczej, a szacowanymi kosztami ukończenia i kosztami niezbędnymi do doprowadzenia sprzedaży do skutku. W przypadku dekoderek, telefonów, modemów i tabletów, które zgodnie z założeniami dotyczącymi prowadzenia działalności są sprzedawane klientom poniżej ceny ich nabycia bądź koszcie wytworzenia, strata na ich sprzedaży ujmowana jest w księgach w momencie przekazania dekodera klientowi.

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

n) Przedpłaty

Przedpłaty rozpoznawane są w bilansie w wartości nominalnej w momencie dokonania płatności. Koszty ujęte są w rachunku zysków i strat na podstawie faktycznego zużycia danych przeliczonych według stawki umownej.

o) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów finansowych jest ujmowany w momencie, kiedy istnieją obiektywne przesłanki, że zaistniały zdarzenia, które mogą mieć negatywny wpływ na wartość przyszłych przepływów pieniężnych związanych z danym składnikiem aktywów.

Utrata wartości w odniesieniu do aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu szacowana jest jako różnica między ich wartością bilansową, a wartością bieżącą przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych przy użyciu pierwotnej efektywnej stopy procentowej.

Wartość bilansowa poszczególnych aktywów finansowych o jednostkowo istotnej wartości poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Pozostałe aktywa finansowe są oceniane pod kątem utraty wartości zbiorczo, pogrupowane według podobnego poziomu ryzyka kredytowego.

Wartość należności aktualizowana jest z uwzględnieniem prawdopodobieństwa ich zapłaty, poprzez dokonanie odpisu aktualizującego odnoszonego w ciężar kosztów windykacji, utworzenia odpisów aktualizujących wartość należności i kosztu spisanych należności. Odpisy aktualizujące należności od klientów indywidualnych tworzone są z uwzględnieniem danych historycznych dotyczących spłaty przeterminowanych należności i skuteczności windykacji.

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat.

Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Grupa dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, wartość firmy oraz marek o nieokreślonym okresie użytkowania jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Odpis z tytułu utraty wartości ujmowany jest w momencie, kiedy wartość bilansowa składnika aktywów lub ośrodka generującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Ośrodek generujący środki pieniężne jest definiowany jako najmniejsza identyfikowalna grupa aktywów, która wypracowuje środki pieniężne niezależnie od innych aktywów i ich grup. Odpisy z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrata wartości ośrodka generującego środki pieniężne jest w pierwszej kolejności ujmowana jako zmniejszenie wartości firmy przypisanej do tego

ośrodka (grupy ośrodków), a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych aktywów tego ośrodka (grupy ośrodków) na zasadzie proporcjonalnej.

Wartość odzyskiwalna aktywów lub ośrodków generujących środki pieniężne definiowana jest jako większa z ich wartości netto możliwej do uzyskania ze sprzedaży oraz ich wartości użytkowej. Przy szacowaniu wartości użytkowej przyszłe przepływy pieniężne dyskontowane są przy użyciu stopy procentowej przed opodatkowaniem, która odzwierciedla aktualną rynkową ocenę wartości pieniądza w czasie oraz czynniki ryzyka charakterystyczne dla danego składnika aktywów. W przypadku aktywów, które nie generują niezależnych przepływów pieniężnych wartość użytkowa szacowana jest dla najmniejszego identyfikowalnego ośrodka generującego środki pieniężne, do którego dany składnik aktywów przynależy.

Odpis wartości firmy z tytułu utraty wartości nie jest odwracany. W odniesieniu do innych aktywów, odpisy z tytułu utraty wartości ujęte w poprzednich okresach, są poddawane na każdy dzień bilansowy ocenie, czy zaistniały przesłanki wskazujące na zmniejszenie odpisu z tytułu utraty wartości lub jego całkowite odwrócenie. Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości jest odwracany, jeżeli zmieniły się szacunki zastosowane do szacowania wartości odzyskiwalnej. Odpis z tytułu utraty wartości odwracany jest tylko do wysokości wartości bilansowej składnika aktywów pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne, jaka byłaby wykazana w sytuacji, gdyby odpis z tytułu utraty wartości nie wystąpił.

p) Świadczenia pracownicze

(i) Program określonych składek

Wszystkie jednostki Grupy zatrudniające pracowników zobowiązane są, na mocy obowiązujących przepisów, do pobierania i odprowadzania składek na świadczenia emerytalne pracowników. Świadczenia te, zgodnie z MSR 19 „Świadczenia pracownicze”, stanowią program państwowy oraz mają charakter programu określonych składek. W związku z powyższym, zobowiązanie spółek Grupy za każdy okres jest szacowane na podstawie kwot składek do wniesienia za dany okres.

(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne

Spółki Grupy zobowiązane są na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

Kalkulacja przeprowadzana jest przy zastosowaniu metody prognozowanych uprawnień jednostkowych. Rotacja pracowników jest szacowana na podstawie danych historycznych oraz przewidywań poziomu zatrudnienia w przyszłości.

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat. Aktuariaalne zyski i straty są odnoszone w kapitał własny w pozostałe całkowite dochody w okresie, w którym zaistniały.

(iii) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

Zobowiązania z tytułu krótkoterminowych świadczeń pracowniczych są wyceniane bez uwzględnienia dyskonta i są odnoszone w koszty w momencie wykonania świadczenia.

Grupa tworzy rezerwę w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych lub planów podziału zysku („profit sharing plans”), jeśli Grupa jest prawnie lub zwyczajowo zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

q) Rezerwy

Rezerwa zostaje ujęta w przypadku, gdy na Grupie ciąży obowiązek wynikający z przeszłych zdarzeń i prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku wiązać się będzie z wypływem korzyści ekonomicznych. W przypadku, kiedy efekt wartości pieniądza w czasie ma istotne znaczenie, rezerwy są szacowane poprzez dyskontowanie oczekiwanych przyszłych przepływów środków pieniężnych w oparciu o stopę przed opodatkowaniem, która odzwierciedla bieżące szacunki rynkowe zmian wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko związane z danym składnikiem pasywów.

Ujawnienia dotyczące wrażliwych informacji mogą nie być zawarte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

(i) Naprawy gwarancyjne

Rezerwa na naprawy gwarancyjne jest ujmowana, gdy produkty lub towary, na które gwarancja została udzielona, zostały sprzedane klientom. Wysokość rezerwy oparta jest na danych historycznych dotyczących udzielonych gwarancji oraz średniej ważonej wszystkich możliwych kosztów związanych z jej wykonaniem.

(ii) Umowy rodzące obciążenia

Rezerwa na umowy rodzące obciążenia ujmowana jest w przypadku, gdy spodziewane przez Grupę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Rezerwa jest wyceniana w wysokości wartości bieżącej niższej z kwot: oczekiwanych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub oczekiwanych kosztów netto kontynuowania umowy. Przed ustaleniem rezerwy, Grupa ujmuje wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości przez aktywa związane z daną umową.

r) Zobowiązania warunkowe

Przez zobowiązania warunkowe rozumie się powstały na skutek zdarzeń przeszłych możliwy obowiązek, którego istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej ilości niepewnych przyszłych zdarzeń, które nie w pełni podlegają kontroli Grupy oraz obecny obowiązek nieujęty w sprawozdaniu finansowym powstały na skutek zdarzeń przeszłych, którego wartości nie można wycenić wystarczająco wiarygodnie lub nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków uosabiających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia tego obowiązku.

Grupa nie ujmuje w bilansie zobowiązań warunkowych, za wyjątkiem nabytych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych.

Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

- wartość szacunkową ich skutków finansowych;
- przesłanki świadczące o istnieniu niepewności co do kwoty lub terminu wystąpienia wpływu środków; oraz
- możliwości uzyskania zwrotów.

s) Przychody

Przychody wyceniane są według wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty z tytułu sprzedaży usług i towarów w zwykłym toku działalności Grupy, pomniejszonej o wartości zwrotów, upustów i rabatów. Przychody ujmowane są wtedy, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo otrzymania zapłaty, poniesione koszty można wiarygodnie oszacować, a kwotę przychodu można wiarygodnie wycenić. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo przyznania rabatów, których kwotę można wiarygodnie wycenić, wówczas rabat ujmowany jest jako pomniejszenie przychodów ze sprzedaży z chwilą ich ujęcia.

Przychody prezentowane są w następujący sposób:

- (a) Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składają się przede wszystkim z miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej, opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych, opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową, opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix, opłat za wynajem dekodерów, opłat aktywacyjnych, kar umownych oraz opłat za usługi dodatkowe.

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług.

Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań.

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych i opłat aktywacyjnych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.

- (b) Na przychody hurtowe składają się przychody z reklamy i sponsoringu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z roamingu, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

Przychody z tytułu reklamy i sponsoringu pochodzą głównie z emisji reklam i ujmowane są w okresie, w którym następuje emisja reklam. Przychody są rozpoznawane w wysokości kwot podlegających zapłacie przez nabywców czasu reklamowego po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług, podatek od reklam napojów alkoholowych oraz o udzielone rabaty. Przychody z reklamy i sponsoringu obejmują również prowizję z tytułu sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu. Wysokość prowizji jest ustalana jako kwoty podlegające zapłacie przez nabywców czasu reklamowego lub usług sponsoringu, pomniejszone o kwoty wymagające zapłaty na rzecz nadawców telewizyjnych. Prowizje ze sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w momencie wykonania usługi.

Przychody z tytułu opłat od operatorów telewizji kablowych i satelitarnych obejmują opłaty uzyskane od operatorów kablowych i satelitarnych z tytułu reemisji (rozprowadzania) programów nadawanych przez Grupę. Przychody te rozpoznawane są w momencie, w którym występuje emisja programu.

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów.

- (c) Przychody ze sprzedaży sprzętu wykazywane są w wysokości odpowiadającej wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty, pomniejszonej o wartość zwrotów, opustów i rabatów. Przychody ze sprzedaży są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z ich własności zostały przeniesione na kupującego.
- (d) Pozostałe przychody ujmuje się w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów i w momencie, kiedy towar zostaje przekazany do klienta bądź usługa jest świadczona.
Pozostałe przychody obejmują m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Grupa realizuje przychody z umów składających się z kilku elementów składowych: towaru oraz usługi. Przychody są alokowane do poszczególnych składników umów wieloelementowych w oparciu o metodę rezydualną, przy czym rozpoznany przychód za składniki wcześniej otrzymane nie może być wyższy od otrzymanych środków pieniężnych.

t) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej.

Prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako pozostałe aktywa obrotowe. Natomiast prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone po okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako aktywa długoterminowe.

u) Przychody i koszty z transakcji barterowych

Przychody z transakcji bezgotówkowych ujmowane są w momencie świadczenia usługi lub dostawy towarów. Otrzymane licencje programowe, towary lub usługi są ujmowane w kosztach lub aktywowane w momencie ich otrzymania lub zużycia. Grupa ujmuje transakcje bezgotówkowe na podstawie szacowanej wartości godziwej otrzymanych licencji programowych, towarów lub usług. Jeżeli towary lub usługi otrzymane są przed emisją reklamy, ujmowane jest zobowiązanie z tego tytułu. W przeciwnym wypadku, jeżeli reklama telewizyjna została wyemitowana przed otrzymaniem towarów lub usług, ujmowana jest należność z tego tytułu.

v) Zyski i straty z działalności inwestycyjnej i koszty finansowe

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Grupę środków pieniężnych, odsetki płatne przez Grupę (inne niż koszty odsetek z tytułu zadłużenia), należne dywidendy, wynik z tytułu zbycia dostępnych do sprzedaży instrumentów finansowych (innych niż zabezpieczających odsetki od zadłużenia), zyski/straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, wynik z tytułu różnic kursowych oraz wynik z tytułu zrealizowanych kontraktów forward i opcji walutowych, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw.

Przychody i koszty z tytułu odsetek (inne niż koszty z tytułu zadłużenia) wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memoriałowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Grupa nabywa prawa do jej otrzymania.

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), wynik z tytułu różnic kursowych z wyceny obligacji, koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

w) Opłaty leasingowe

Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane są liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu. Korzyści otrzymane w zamian za podpisanie umowy leasingu stanowią integralną część całkowitych kosztów leasingu i są ujmowane w zysku lub stracie bieżącego okresu przez okres trwania umowy leasingu.

Minimalne opłaty leasingowe ponoszone w związku z leasingiem finansowym są rozdzielane na część stanowiącą koszty finansowe oraz część zmniejszającą zobowiązania. Część stanowiąca koszt finansowy jest przypisywana do poszczególnych okresów w czasie trwania umowy leasingu w taki sposób, aby uzyskać stałą okresową stopę procentową w stosunku do stanu zobowiązania.

x) Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot ujmowanych w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego.

Podatek bieżący stanowi zobowiązanie podatkowe z tytułu dochodu do opodatkowania za dany rok, ustalone przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących na dzień bilansowy oraz korekty podatku dotyczącego lat ubiegłych.

Podatek odroczony wyliczany jest przy zastosowaniu metody zobowiązania bilansowego, w oparciu o różnice przejściowe pomiędzy wartością aktywów i zobowiązań ustalaną dla celów księgowych, a ich wartością ustalaną dla celów podatkowych. Ujęta kwota podatku odroczonego opiera się na oczekiwaniach, co do sposobu realizacji wartości bilansowej aktywów i pasywów, przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących lub uchwalonych na dzień bilansowy.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie, w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Gdy nierozpoznane aktywa z tytułu podatku odroczonego okazują się być możliwe do odzyskania, są one rozpoznawane w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne.

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

y) Zysk na akcję

Grupa prezentuje podstawowy i rozwodniony zysk na akcję dla akcji zwykłych i uprzywilejowanych. Podstawowy zysk na akcję jest wyliczany przez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji

zwykłych i uprzywilejowanych przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych i uprzywilejowanych w okresie. Rozwodniony zysk na akcję jest wyliczany poprzez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych i uprzywilejowanych poprzez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w okresie, skorygowaną o wpływ wszystkich rozważających potencjalnych akcji zwykłych i uprzywilejowanych.

z) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Grupy, która angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą może uzyskiwać przychody i ponosić koszty, w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi częściami składowymi Grupy.

Grupa prezentuje segmenty operacyjne zgodnie z przyjętymi wewnątrznie zasadami rachunkowości zarządczej stosowanymi przy sporządzaniu okresowych raportów zarządczych. Raporty te analizowane są regularnie przez Zarząd Spółki Cyfrowy Polsat S.A., który został zidentyfikowany jako naczelny decydent w sprawach operacyjnych.

aa) Rachunek przepływów pieniężnych

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w rachunku przepływów pieniężnych są zgodne ze środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami prezentowanymi w skonsolidowanym bilansie.

Nabycia dekoderek udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych dekoderek prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zwiększenie netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług).

Płatności za licencje filmowe i sportowe są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług) w ramach działalności operacyjnej. Wydatki na nabycie aktywów programowych obejmują również kwoty podatku u źródła potrącanego przez Grupę i uiszczanego do odpowiednich władz podatkowych.

7. Ustalenie wartości godziwej

Określenie wartości godziwej zarówno finansowych, jak i niefinansowych aktywów i zobowiązań jest wymagane dla potrzeb zasad rachunkowości i ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Poniżej zostały opisane metody ustalania wartości godziwej. W uzasadnionych przypadkach dalsze informacje na temat założeń przyjętych do określenia wartości godziwej przedstawiono w notach objaśniających do poszczególnych składników aktywów i zobowiązań.

(i) Instrumenty pochodne

Wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, dane wejściowe inne niż ceny notowane, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub

zobowiązań w sposób bezpośredni (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. bazujące na cenach). W tym drugim wypadku wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Do oszacowania przyszłych przepływów pieniężnych i rynkowej stopy procentowej wykorzystywane są informacje o strukturze stóp procentowych w Polsce i strefie euro oraz kursie wymiany złotego polskiego.

(ii) Aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa należności z tytułu dostaw i usług oraz innych, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

(iii) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa zobowiązań finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, szacowana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Rynkową stopę procentową szacuje się jako stopę rynku międzybankowego w danym obszarze walutowym (WIBOR, EURIBOR) powiększoną o marżę związaną z ryzykiem kredytowym Grupy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 3 marca 2015 roku.

9. Zmiana prezentacji

Grupa zmieniła prezentację przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych w skonsolidowanym rachunku zysków i strat by lepiej odzwierciedlić specyfikę działalności Grupy po akwizycji spółki Metelem Holding Company Limited. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty przychodów, kosztów, zysku netto za okres, EBITDA ani kapitału własnego.

Zmiana prezentacji przychodów operacyjnych polega na zaprezentowaniu przychodów z reklamy i sponsoringu oraz przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych łącznie w ramach przychodów hurtowych. Zgodnie z nową prezentacją przychody hurtowe obejmują również przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału jak również przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Pozostałe przychody ze sprzedaży).

Zmiana prezentacji kosztów operacyjnych polegała na pogrupowaniu pozycji kosztowych w ramach nowych kategorii kosztowych: koszty kontentu oraz koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich. Koszty kontentu obejmują koszty licencji programowych, koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych, oraz koszty amortyzacji licencji filmowych. Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują koszty przesyłu sygnału, koszty

zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich, koszty dzierżawy infrastruktury (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Inne koszty) oraz koszty utrzymania IT (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Inne koszty).

Dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku zostały przekształcone w celu uzgodnienia prezentacji danych finansowych do bieżącego okresu. Przekształcenie zostało przedstawione w poniższych tabelach. Odpowiednio przekształcono również informacje prezentowane w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

	Zmiana prezentacji				
	Dane przekształcone za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013				
	31 grudnia 2013 <i>(dane publikowane)</i>	Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	Przychody hurtowe	Przychody ze sprzedaży sprzętu	Pozostałe przychody ze sprzedaży
Przychody od klientów indywidualnych	1.831,7	1.830,1	1,6	-	-
Przychody z reklamy i sponsoringu	869,9	-	869,9	-	-
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	97,3	-	97,3	-	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	41,7	-	-	41,7	-
Pozostałe przychody ze sprzedaży	70,2	-	41,4	-	28,8
Razem	2.910,8	1.830,1	1.010,2	41,7	28,8

	Zmiana prezentacji								
	Dane przekształcone za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013								
31 grudnia 2013 (dane publikowane)	Koszty kontentu	Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	Koszty techniczne i rozliczeń międzyope- ratorskich	Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	Koszt własny sprzedanego sprzętu	Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	Inne koszty	
Koszty licencji programowych	407,8	407,8	-	-	-	-	-	-	-
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	332,0	-	332,0	-	-	-	-	-	-
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	385,2	385,2	-	-	-	-	-	-	-
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	256,4	-	-	256,4	-	-	-	-	-
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	178,6	-	-	-	178,6	-	-	-	-
Koszty przesyłu sygnału	153,3	-	-	-	153,3	-	-	-	-
Amortyzacja licencji filmowych	134,0	134,0	-	-	-	-	-	-	-
Koszt własny sprzedanego sprzętu	63,9	-	-	-	-	63,9	-	-	-
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich	77,9	-	-	-	77,9	-	-	-	-
Koszty windykacji, utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	28,2	-	-	-	-	-	28,2	-	-
Inne koszty	140,4	-	-	-	25,1	-	-	-	115,3
Razem	2.157,7	927,0	332,0	256,4	256,3	178,6	63,9	28,2	115,3

10. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	5.084,7	1.830,1
Przychody hurtowe	1.954,0	1.010,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	327,3	41,7
Pozostałe przychody ze sprzedaży	43,9	28,8
Razem	7.409,9	2.910,8

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych obejmują głównie przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji, usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

Przychody hurtowe obejmują głównie przychody z reklamy i sponsoringu, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z roamingu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

11. Koszty operacyjne

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Koszty kontentu		1.029,5	927,0
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		612,7	332,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		1.295,9	256,4
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		1.412,4	256,3
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	421,7	178,6
Koszt własny sprzedanego sprzętu		925,2	63,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		67,6	28,2
Inne koszty		212,1	115,3
Razem		5.977,1	2.157,7

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wynagrodzenia	358,4	152,9
Ubezpieczenia społeczne	50,9	20,1
Pozostałe świadczenia pracownicze	12,4	5,6
Razem	421,7	178,6

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	3.830	1.413

* po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności

12. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Przychody odsetkowe	50,8	10,5
Inne koszty odsetek	(3,3)	(2,7)
Pozostałe różnice kursowe netto	(23,8)	8,4
Inne zyski z działalności inwestycyjnej	10,0	0,5
Inne koszty	(18,5)	(0,6)
Razem	15,2	16,1

13. Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Odsetki od kredytów i pożyczek	343,5	64,6
Odsetki od wyemitowanych obligacji	291,1	109,1
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji (patrz nota 32)	82,1	-
Różnice kursowe z tytułu wyceny wyemitowanych obligacji	360,8	20,1
Koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających	4,9	18,2
Koszt realizacji i wyceny instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń	50,5	-
Koszty z tytułu gwarancji, opłat i prowizji bankowych	13,1	4,0
Razem	1.146,0	216,0

14. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	161,8	63,4
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(139,9)	0,3
Korekta deklaracji podatku dochodowego z lat poprzednich	(0,2)	3,7
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	21,7	67,4

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	(0,8)	5,3
Należności i inne aktywa	(29,8)	6,3
Zobowiązania	(43,4)	(14,1)
Wycena instrumentów zabezpieczających	0,1	(0,1)
Wycena instrumentów pochodnych	9,8	-
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23,4	1,4
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	(85,3)	(0,8)
Aktywa programowe	(13,9)	2,3
Zmiana odroczonego podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat – razem	(139,9)	0,3

(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	(0,7)	2,8
Zmiana odroczonego podatku dochodowego od różnic kursowych z przeliczenia jednostek działających za granicą	-	(1,0)
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	(0,7)	1,8

(iii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk przed opodatkowaniem	314,2	592,9
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	59,7	112,6
Amortyzacja podatkowa wartości niematerialnych	(21,3)	(19,8)
Wpływ stawek podatkowych w innych systemach podatkowych (*)	(14,1)	(1,0)
Zysk na sprzedaży spółki zależnej	-	(7,2)
Ulga technologiczna	(1,7)	(4,5)
Odroczony podatek nierozpoznany w poprzednich okresach	(3,1)	(10,8)
Inne koszty, przychody netto nieuznane za koszty/przychody podatkowe według stawki 19%	2,2	(1,9)
Podatek dochodowy za rok obrotowy	21,7	67,4
Efektywna stopa podatkowa	6,9%	11,4%

(*) Podatek dochodowy bieżący i odroczony liczony jest według stawek podatkowych obowiązujących w krajach, w których znajduje się siedziba jednostki wchodzącej w skład Grupy, tj.:

- 9,56% w okresie od stycznia 2013 do 11 grudnia 2014, 14,3% w okresie od 12 grudnia do 31 grudnia 2014 dla jednostek mających siedzibę w Szwajcarii
- 12,5% dla jednostek mających siedzibę na Cyprze,
- 19% dla jednostek mających siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- 22% dla jednostek mających siedzibę w Szwecji,
- 24% w okresie styczeń – marzec 2013, 23% w okresie kwiecień 2013 – marzec 2014 i 21% w okresie kwiecień – grudzień 2014 dla jednostek mających siedzibę w Wielkiej Brytanii,
- 28% dla jednostek mających siedzibę w Norwegii.

(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Straty podatkowe	32,2	16,0
Zobowiązania	525,0	63,4
Wycena instrumentów zabezpieczających	2,9	2,3
Wycena instrumentów pochodnych	16,8	-
Rzeczowe aktywa trwałe	19,7	22,0
Aktywa programowe	8,8	1,5
Należności i inne aktywa	36,6	15,6
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	642,0	120,8
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(407,8)	(81,9)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	234,2	38,9

(v) Strata podatkowa

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	87,3	-
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	3,3	6,9
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	38,0	31,0
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	44,8	58,5
Strata podatkowa 2010 do rozliczenia	46,6	47,7
Strata podatkowa 2009 do rozliczenia	-	20,1
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	220,0	164,2

(vi) Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	87,3	-
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	1,7	5,3
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	38,0	21,3
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	32,3	36,5
Strata podatkowa 2010 do rozliczenia	11,0	8,5
Strata podatkowa 2009 do rozliczenia	-	13,7
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	170,3	85,3

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2014 roku podatek odroczony na stratach podatkowych, co do których istnieje prawdopodobieństwo, że zostaną wykorzystane w przyszłości.

Zgodnie z art. 7 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, straty podatkowe poniesione w danym roku obrotowym mogą być wykorzystane w ciągu następnych pięciu lat podatkowych. Jednakże, strata podatkowa wykorzystana w danym roku podatkowym nie może przekraczać 50% straty podatkowej za dany rok podatkowy, w którym powstała strata.

(vii) Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Należności i inne aktywa	68,3	63,0
Zobowiązania	61,9	0,4
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	42,3	18,9
Rzeczowe aktywa trwałe	1.121,9	99,8
Aktywa programowe	1,2	7,9
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	1.295,6	190,0
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(407,8)	(81,9)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	887,8	108,1

15. EBITDA (niebadana)

Podstawową miarą zysku Grupy jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, utratą wartości i likwidacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację, utratę wartości i likwidację. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczony inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk netto za okres	292,5	525,5
Podatek dochodowy	21,7	67,4
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	(15,2)	(16,1)
Koszty finansowe	1.146,0	216,0
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	(2,6)	(2,9)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	1.295,9	256,4
EBITDA (niebadana)	2.738,3	1.046,3

* W pozycji Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja ujęte są koszty amortyzacji i utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych (bez amortyzacji aktywów programowych).

16. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

Na dzień bilansowy Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też zysk rozwodniony na jedną akcję jest równy zyskowi podstawowemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk netto	292,5	525,5
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	539.024.535	348.352.836
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	0,54	1,51

17. Rzeczowe aktywa trwałe

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Urządzenia				Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
			Budynki i budowle	techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe		
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2014 roku	823,1	6,9	105,9	245,0	40,4	28,7	7,8	434,7
Zwiększenia	194,9	-	10,7	219,5	14,2	9,3	84,9	338,6
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	-	26,3	86,4	2.356,0	10,9	36,0	281,7	2.797,3
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	1,3	83,0	-	-	(84,3)	-
Zmniejszenia	(57,5)	-	(0,8)	(33,3)	(8,0)	(1,5)	(2,4)	(46,0)
Przeniesienie z między grupami	-	-	(0,1)	0,6	-	0,1	1,0	1,6
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2014 roku	960,5	33,2	203,4	2.870,8	57,5	72,6	288,7	3.526,2
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2014 roku	(17,5)	-	-	-	-	(0,1)	-	(0,1)
Zwiększenia	(2,4)	-	-	(1,2)	-	-	(4,2)	(5,4)
Zmniejszenia	0,4	-	-	-	-	-	0,1	0,1
Wykorzystanie	3,0	-	-	0,7	-	-	3,7	4,4
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2014 roku	(16,5)	-	-	(0,5)	-	(0,1)	(0,4)	(1,0)
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2014 roku	398,0	-	25,5	124,5	15,8	17,7	-	183,5
Zwiększenia	171,8	-	12,3	377,1	8,2	15,4	-	413,0
Zwiększenia (amortyzacja w wartości wyprodukowanego sprzętu)	-	-	-	1,2	-	0,1	-	1,3
Zmniejszenia	(46,9)	-	(0,7)	(25,1)	(7,1)	(1,3)	-	(34,2)
Przeniesienie między grupami	-	-	(0,1)	-	-	0,1	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2014 roku	522,9	-	37,0	477,7	16,9	32,0	-	563,6
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2014 roku	407,6	6,9	80,4	120,5	24,6	10,9	7,8	251,1
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2014 roku	421,1	33,2	166,4	2.392,6	40,6	40,5	288,3	2.961,6

Grupa dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2013 roku	717,4	8,2	97,8	238,3	41,2	28,0	34,1	447,6
Zwiększenia	161,7	0,2	5,5	27,9	1,2	3,5	7,7	46,0
Nabycie jednostki zależnej	-	-	0,1	1,6	0,2	0,1	-	2,0
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	8,9	20,2	0,4	1,4	(30,9)	-
Zmniejszenia	(56,0)	-	(0,5)	(29,2)	(2,0)	(4,0)	(2,8)	(38,5)
Efekt sprzedaży RS TV	-	(1,5)	(8,4)	(13,8)	(0,6)	(0,3)	(0,3)	(24,9)
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	-	-	2,5	-	-	-	-	2,5
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2013 roku	823,1	6,9	105,9	245,0	40,4	28,7	7,8	434,7
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2013 roku	(28,0)	-	-	(2,1)	-	(0,3)	0,5	(1,9)
Zwiększenia	(2,5)	-	-	-	-	-	(0,5)	(0,5)
Zmniejszenia	-	-	-	2,1	-	0,2	-	2,3
Wykorzystanie	13,0	-	-	-	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2013 roku	(17,5)	-	-	-	-	(0,1)	-	(0,1)
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2013 roku	269,3	-	22,6	117,2	12,3	17,2	-	169,3
Zwiększenia	168,8	-	6,1	40,2	5,7	4,5	-	56,5
Zwiększenia (amortyzacja w wartości wyprodukowanego sprzętu)	-	-	-	2,1	-	0,1	-	2,2
Zmniejszenia	(40,1)	-	(0,2)	(28,1)	(1,8)	(3,8)	-	(33,9)
Efekt sprzedaży RS TV	-	-	(3,3)	(6,9)	(0,4)	(0,3)	-	(10,9)
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	-	-	0,3	-	-	-	-	0,3
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2013 roku	398,0	-	25,5	124,5	15,8	17,7	-	183,5
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2013 roku	420,1	8,2	75,2	119,0	28,9	10,5	34,6	276,4
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2013 roku	407,6	6,9	80,4	120,5	24,6	10,9	7,8	251,1

Grupa dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Zwiększenie odpisu na zestawy odbiorcze dotyczy sprzętu będącego w procesie windykacji. Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

18. Wartość firmy

	2014	2013
Stan na 1 stycznia	2.602,8	2.568,0
Nabycie 100% udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited (patrz nota 38)	8.224,0	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Polskie Media S.A.	-	34,8
Stan na 31 grudnia	10.826,8	2.602,8

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	8.224,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Total	10.826,8	2.602,8

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2014 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

19. Marki

	2014	2013
Stan na 1 stycznia	890,8	847,8
Nabycie spółki zależnej – alokacja wartości marki Plus (patrz nota 38)	941,1	-
Amortyzacja marki Plus	(34,8)	-
Nabycie spółki zależnej – alokacja wartości marki TV4	-	33,7
Nabycie spółki zależnej – alokacja wartości marki TV6	-	9,3
Stan na 31 grudnia	1.797,1	890,8

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Plus	906,3	-
Polsat	840,0	840,0
TV4	33,7	33,7
TV6	9,3	9,3
Ipla	7,8	7,8
Razem	1.797,1	890,8

Plus

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Ltd. Grupa ujawniła wstępną wartość marki Plus, dla której wstępnie ustalono okres użytkowania do końca 2031 roku. Na dzień sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego proces szacowania wartości godziwej znaku nie został zakończony.

Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Polsat

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.) Grupa ujawniła wartość marki Polsat.

Marka Polsat dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 20). Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2014 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

IPLA

W wyniku nabycia spółek tworzących serwis IPLA (w tym Redefine Sp. z o.o.) Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2012 m.in. wartość firmy oraz wartość marki Ipla. Wartość marki IPLA na 31 grudnia 2014 roku wynosi 7,8 złotych. Marka IPLA dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” (patrz nota 20).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2014 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

TV4 i TV6

W wyniku nabycia spółki Polskie Media S.A. Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2013 m.in. wartość firmy oraz wartość marek TV4 i TV6. Wartość marek TV4 i TV6 na 31 grudnia 2014 roku wynosi 43,0 złotych.

Wartość godziwa marek TV4 i TV6 została oszacowana na dzień nabycia spółki Polskie Media S.A. przy zastosowaniu dochodowej metody opłat licencyjnych oraz metody podziału zysku. Metoda opłat licencyjnych opiera się na założeniu, że korzyści wynikające z posiadania znaku towarowego są równe kosztom, jakie musiałby ponieść dany podmiot gdyby nie posiadał praw do znaku, a jedynie użytkował go na podstawie umowy licencyjnej według obowiązujących na rynku stawek. Metoda podziału zysków jest oparta na założeniu, że istnieje możliwość zidentyfikowania wartości niematerialnych spośród pozostałych aktywów kontrolowanych przez spółkę, a następnie przypisania określonej części zysku operacyjnego do wydzielonych wartości niematerialnych.

Marki TV4 i TV6 zostały wycenione w oparciu o przewidywane przychody ze sprzedaży, przewidywane poziomy zysku operacyjnego, oraz stawki opłaty licencyjnej oszacowanej na podstawie umów dotyczących znaków towarowych dla spółek o porównywalnym profilu działalności. Stopa dyskontowa odzwierciedlająca wartość pieniądza w czasie, a także ryzyka związane z przewidywanymi przyszłymi przepływami pieniężnymi została określona na poziomie 13,7%.

Marki TV4 i TV6 dla których ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlegają amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 20). Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2014 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

20. Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania

Grupa zaklasyfikowała jako aktywa w skonsolidowanym bilansie wartość firmy i znaki towarowe o nieokreślonym okresie użytkowania do OWŚP, będących jednocześnie odrębnymi segmentami objętymi obowiązkiem sprawozdawczym.

Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane pod kątem utraty wartości raz do roku lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Wartość firmy i marki zostały przypisane do niżej wymienionych OWŚP w celu przeprowadzenia testu na utratę wartości. Przypisanie do danego OWŚP lub grup OWŚP nastąpiło na podstawie oczekiwanych korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała i zidentyfikowanych marek.

Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy i nie podlegają odwróceniu. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana proporcjonalnie do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

	2014	2013
OWŚP „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych”	8.439,6	215,6
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	8.224,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Marka Ipla	7,8	7,8
OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna”	3.278,0	3.278,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Marka Polsat	840,0	840,0
Marka TV4	33,7	33,7
Marka TV6	9,3	9,3

Wartości odzyskiwalne ośrodków wypracowujących środki pieniężne są ustalane na bazie kalkulacji wartości użytkowej. Kalkulacje te oparte są na zdyskontowanych przepływach pieniężnych przed opodatkowaniem i wykorzystują szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych dla okresu 5 letniego do 2019 roku. Projekcje przepływów pieniężnych po 5 letnim okresie prognozy są szacowane przy użyciu krańcowej stopy wzrostu. Krańcowa stopa wzrostu nie przekracza długoterminowej średniej stopy wzrostu dla kraju, w którym Grupa prowadzi działalność.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej

Obliczenie wartości użytkowej ośrodków „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych” i „Nadawanie i produkcja telewizyjna” jest najbardziej wrażliwe na następujące zmienne:

- stopy dyskontowe
- stopa wzrostu zastosowana do szacowania przepływów pieniężnych poza okres planów finansowych.

Stopa dyskontowa – stopa dyskontowa odzwierciedla dokonany przez kierownictwo szacunek ryzyka typowego dla każdego OWŚP, z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko typowe dla danego składnika aktywów. Stopa dyskontowa została wyliczona z uwzględnieniem specyficznych warunków działalności Grupy i jej segmentów operacyjnych, w oparciu o średni ważony koszt kapitału (WACC). Stopa WACC bierze pod uwagę zarówno zadłużenie, jak i kapitał własny. Koszt kapitału własnego opiera się na zwrocie z inwestycji oczekiwanym przez inwestorów Grupy, a koszt długu oparty jest na oprocentowanych instrumentach dłużnych. Ryzyko specyficzne dla segmentu jest uwzględniane poprzez zastosowanie indywidualnego współczynnika beta. Współczynniki beta są szacowane co roku w oparciu o szeroko dostępne dane rynkowe.

Szacowana stopa wzrostu – stopy wzrostu bazują na szeroko dostępnych opublikowanych danych rynkowych m.in. publikacji MFW.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2014 i 2013 roku:

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	
	2014	2013	2014	2013
Krańcowa stopa wzrostu	3%	3%	3%	3%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	9,3%	11,1%	6,7%	8,6%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2014 roku.

Wrażliwość na zmiany założeń

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” na dzień 31 grudnia 2014 roku są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że żadna prawdopodobna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej wyżej wymienionych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

21. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Relacje z klientami	4.145,8	-
Razem relacje z klientami	4.145,8	-
Oprogramowanie i licencje programowe	640,7	50,3
Koncesje	1.831,0	25,4
Inne	13,8	17,0
Inne wartości niematerialne w budowie	105,9	44,7
Razem inne wartości niematerialne	2.591,4	137,4

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited Grupa ujawniła w bilansie wartość relacji z klientami i koncesji telekomunikacyjnych (900 MHz, 1800 MHz oraz 2100 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Relacje z klientami na dzień 31 grudnia 2014 roku obejmowały następujące pozycje:

	Okres amortyzacji
Relacje z klientami detalicznymi	10 lat
Relacje z klientami – dzierżawa infrastruktury	3 lata
Relacje z klientami roamingowymi	13 lat
Relacje z klientami hurtowymi (MVNO)	3 lata

Koncesje telekomunikacyjne na dzień 31 grudnia 2014 roku obejmowały następujące pozycje:

	Data wygaśnięcia koncesji
Koncesja GSM 900	24.02.2026
Koncesja GSM 1800	14.09.2029
Koncesja UMTS	01.01.2023
Koncesja na stacjonarną sieć telekomunikacyjną	01.02.2026

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje programowe	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2014 roku	-	138,2	36,0	26,7	44,7	245,6
Zwiększenia	-	29,7	368,5	0,2	55,7	454,1
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	4.530,0	627,7	1.600,0	-	60,5	2.288,2
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	40,9	13,0	0,1	(54,0)	-
Zmniejszenia	-	(2,9)	(7,4)	-	-	(10,3)
Przeniesienie między grupami	-	(0,6)	-	-	(1,0)	(1,6)
Wartość na dzień 31 grudnia 2014 roku	4.530,0	833,0	2.010,1	27,0	105,9	2.976,0
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2014 roku						
Zwiększenia	384,2	106,5	175,9	1,7	-	284,1
Zwiększenia (amortyzacja w wartości wyprodukowanego sprzętu)	-	-	-	1,8	-	1,8
Zmniejszenia	-	(2,1)	(7,4)	-	-	(9,5)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2014 roku	384,2	192,3	179,1	13,2	-	384,6
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2014 roku	-	50,3	25,4	17,0	44,7	137,4
Stan na dzień 31 grudnia 2014 roku	4.145,8	640,7	1.831,0	13,8	105,9	2.591,4

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Oprogramowanie i licencje programowe	Koncesje	Inne wartości niematerialne w budowie	Razem	
Wartość brutto					
Wartość na dzień 1 stycznia 2013 roku	106,8	16,6	23,9	15,9	163,2
Zwiększenia	29,3	0,7	1,2	38,4	69,6
Nabycie jednostki zależnej	-	18,7	-	-	18,7
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	8,0	-	1,6	(9,6)	-
Zmniejszenia	(5,8)	-	-	-	(5,8)
Efekt sprzedaży RS TV	(0,1)	-	-	-	(0,1)
Wartość na dzień 31 grudnia 2013 roku	138,2	36,0	26,7	44,7	245,6
Umorzenie					
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2013 roku	69,5	5,6	6,7	-	81,8
Zwiększenia	23,3	5,0	1,2	-	29,5
Zwiększenia (amortyzacja w wartości wyprodukowanego sprzętu)	-	-	1,8	-	1,8
Zmniejszenia	(4,8)	-	-	-	(4,8)
Efekt sprzedaży RS TV	(0,1)	-	-	-	(0,1)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2013 roku	87,9	10,6	9,7	-	108,2
Wartość netto					
Stan na dzień 1 stycznia 2013 roku	37,3	11,0	17,2	15,9	81,4
Stan na dzień 31 grudnia 2013 roku	50,3	25,4	17,0	44,7	137,4

22. Aktywa programowe

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Nabyte licencje filmowe	163,9	153,5
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	45,6	19,8
Koprodukcje	0,7	1,3
Zaliczki	77,7	78,3
Razem	287,9	252,9
<i>Z czego: Krótkoterminowe aktywa programowe</i>	<i>152,1</i>	<i>181,3</i>
<i>Długoterminowe aktywa programowe</i>	<i>135,8</i>	<i>71,6</i>

Zmiana stanu aktywów programowych

	2014	2013
Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia	252,9	239,6
Zwiększenia*:	294,2	246,6
<i>Nabycie spółki Polskie Media S.A.</i>	-	11,4
<i>Nabycie licencji filmowych</i>	147,1	146,6
<i>Aktywowane prawa sportowe</i>	147,1	88,6
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(5,0)	2,8
<i>Licencje filmowe</i>	(4,7)	1,2
<i>Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe</i>	(0,3)	1,6
Zmiana stanu produkcji własnej*	2,8	(8,1)
Amortyzacja licencji filmowych	(111,9)	(135,4)
Amortyzacja aktywowanych praw sportowych	(107,5)	(86,1)
Sprzedaż:	(30,5)	(6,4)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	(0,4)	(6,4)
<i>Aktywowane koszty praw sportowych</i>	(30,1)	-
Pozostałe	(7,1)	(0,1)
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia	287,9	252,9

*Pozycja obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek.

W 2014 roku zostały utworzone odpisy z tytułu utraty wartości aktywów programowych. Odpisów dokonano w związku z kształtowaniem się przewidywanych przychodów z wykorzystania niektórych aktywów programowych odzwierciedlających ich bieżącą wartość użytkową na poziomie niższym niż ich wartość ewidencyjna.

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 49.

23. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	222,7	99,6
Z czego: <i>Krótkoterminowe</i>	141,7	70,1
<i>Długoterminowe</i>	81,0	29,5

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje dla dystrybutorów za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane w czasie przez Grupę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 221,1 złotych (na dzień 31 grudnia 2013 roku: 99,1 złotych).

24. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Rozliczenia międzyokresowe czynne	3,0	2,8
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	156,9	9,1
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	28,9	-
Udziały	2,4	2,2
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	3,2	3,2
Kaucje wypłacone kontrahentom	2,8	3,4
Instrumenty pochodne IRS/CIRS (nota 39)	1,2	-
Inne należności długoterminowe	0,1	0,1
Razem	198,5	20,8

Na dzień 31 grudnia 2014 roku pozycja „Udziały” obejmuje głównie 99% udziałów w spółce Karpacka telewizja Kablowa Sp. z o.o. („KTK Sp. z o.o.”) oraz 49% udziałów w Litenite Limited. Na dzień 31 grudnia 2013 roku pozycja „Udziały” obejmuje 85% udziałów w spółce KTK Sp. z o.o.

Inwestycje w kluczowe wspólne przedsięwzięcia

Grupa ujęła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym poniższe inwestycje we wspólne przedsięwzięcia, które wyceniane są przy użyciu metody praw własności:

Na dzień 31 grudnia 2014:

Nazwa spółki	Wartość bilansowa	Kraj	Aktywa	Zobowiązania	Przychody	Zysk / strata za okres	Udział w ogólnej liczbie
Polsat JimJam Ltd.	3,2	Wielka Brytania	12,7	6,1	11,8	5,2	50%
Razem	3,2		12,7	6,1	11,8	5,2	

Na dzień 31 grudnia 2013:

Nazwa spółki	Wartość bilansowa	Kraj	Aktywa	Zobowiązania	Przychody	Zysk / strata za okres	Udział w ogólnej liczbie
Polsat JimJam Ltd	3,2	Wielka Brytania	10,5	4,2	13,2	5,8	50%
Razem	3,2		10,5	4,2	13,2	5,8	

W 2013 i 2014 roku Grupa otrzymała od Polsat JimJam dywidendę w wysokości odpowiednio 0,6 euro (równowartość 2,5 złotych) i 0,6 euro (równowartość 2,5 złotych).

25. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Telefony	108,6	-
Laptopy, tablety i modemy	75,3	23,6
Dekodery i dyski do dekodatorów – towary	3,5	12,5
Dekodery i dyski do dekodatorów - wyroby gotowe	39,0	61,6
Urządzenia końcowe do odbioru naziemnej telewizji cyfrowej - towary	1,2	3,7
Urządzenia końcowe do odbioru naziemnej telewizji cyfrowej - wyroby gotowe	7,6	5,1
Karty SMART i SIM	5,8	9,2
Zestawy	8,5	-
Anteny i konwertery	4,3	2,8
Pozostałe zapasy	47,6	28,3
Razem zapasy netto	301,4	146,8

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodatorów.

Odpisy na zapasy	2014	2013
Bilans otwarcia	4,5	8,3
Zwiększenia	19,1	4,2
Wykorzystanie	(0,2)	(3,3)
Zmniejszenia	(2,0)	(4,7)
Bilans zamknięcia	21,4	4,5

26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	103,7	12,3
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	1.267,0	347,1
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	45,9	13,5
Inne należności	36,8	1,5
Razem	1.453,4	374,4

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych obejmują głównie należności od klientów indywidualnych, agencji mediowych oraz należności od dystrybutorów.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Należności z tytułu dostaw i usług w walucie

Waluta	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
PLN	1.338,4	344,7
EUR	27,0	11,3
USD	3,6	3,3
XDR	1,6	-
SEK	0,2	-
AUD	-	0,1
Razem	1.370,8	359,4

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2014	2013
Bilans otwarcia	33,9	43,4
Zwiększenie	58,1	14,3
Odwrócenie	(4,4)	(4,9)
Wykorzystanie	(12,6)	(18,9)
Bilans zamknięcia	75,0	33,9

27. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Instrumenty pochodne forward/IRS/CIRS (nota 39)	22,2	-
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	0,3	2,2
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	137,6	103,2
Razem	160,1	105,4

Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów w kwocie 107,1 zł dotyczą umowy z Mobyland Sp. z o.o. (patrz nota 43).

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Środki pieniężne w kasie	0,9	0,2
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	61,2	103,7
Depozyty i lokaty	1.673,2	238,3
Razem	1.735,3	342,2

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Waluta	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
PLN	1.647,6	270,4
EUR	42,8	66,4
USD	39,9	4,0
CHF	4,7	0,6
GBP	0,3	0,2
SEK	-	0,1
NOK	-	0,5
Razem	1.735,3	342,2

Z uwagi na współpracę Grupy z renomowanymi polskimi i międzynarodowymi bankami ryzyko związane z lokowaniem środków pieniężnych jest znacząco ograniczone.

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 12,6 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

29. Kapitały

(i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2014 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	0,3	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6,7	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	0,3	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3,0	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	0,2	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3,2	Zwykłe, na okaziciela
I	47.260.690	1,9	Zwykłe, na okaziciela
J	243.932.490	9,8	Zwykłe, na okaziciela
Ogółem	639.546.016	25,6	

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Na dzień 31 grudnia 2013 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	0,3	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6,7	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	0,3	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3,0	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	0,2	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3,2	Zwykłe, na okaziciela
Ogółem	348.352.836	13,9	

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2014 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Karswell Ltd. ¹	157.988.268	6,3	24,70%	157.988.268	19,29%
Reddev Investments Ltd. ²	154.204.296	6,2	24,11%	306.709.172	37,45%
Argumenol Investment Company Ltd. ¹	28.415.173	1,1	4,44%	28.415.173	3,47%
Sensor Overseas Ltd. ³	54.921.546	2,2	8,59%	81.662.921	9,97%
Embud Sp. z o.o. ¹	29.648.775	1,2	4,64%	29.648.775	3,62%
Pozostali	214.367.958	8,6	33,52%	214.539.208	26,20%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza-Żaka

² Reddev Investments Ltd. jest bezpośrednio zależny od Pola Investments Ltd., spółki kontrolowanej przez TiVi Foundation, wobec której podmiotem dominującym jest Pan Zygmunt Solorz-Żak

³ Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2013 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Pola Investments Ltd. ¹	154.204.296	6,2	44,27%	306.709.172	58,11%
Sensor Overseas Ltd. ²	25.341.272	1,0	7,27%	50.382.647	9,55%
Pozostali	168.807.268	6,7	48,46%	170.678.518	32,34%
Razem	348.352.836	13,9	100%	527.770.337	100%

¹ Pola Investments Ltd. jest kontrolowany przez TiVi Foundation, wobec której podmiotem dominującym jest Pan Zygmunt Solorz-Żak

² Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation

W dniu 16 stycznia 2014 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie spółki Cyfrowy Polsat podjęło uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego o kwotę nie wyższą niż 11,7 złotych w drodze emisji nie więcej niż 291.193.180 akcji zwykłych na okaziciela.

W dniu 24 stycznia 2014 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie spółki Cyfrowy Polsat podjęło uchwałę o wyemitowaniu 291.193.180 imiennych warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji zwykłych na okaziciela. Warranty subskrypcyjne zostały zaoferowane do objęcia zbywającym udziały Metelem.

W dniu 2 kwietnia 2014 roku zostało zarejestrowane warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki na potrzeby transakcji przejęcia przez Spółkę spółki Metelem.

W dniu 28 kwietnia 2014 roku Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny akcji serii I oraz serii J Spółki sporządzony na potrzeby ubiegania się o dopuszczenie tych akcji do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie ('GPW').

W dniu 12 maja 2014 roku Zarząd GPW stwierdził dopuszczenie do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 47.260.690 akcji zwykłych na okaziciela serii I Spółki o wartości nominalnej 0,04 PLN (nie w milionach) każda. Jednocześnie, Zarząd GPW postanowił wprowadzić z dniem 14 maja 2014 roku w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym ww. akcje Spółki pod warunkiem dokonania przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. w dniu 14 maja 2014 roku rejestracji tych akcji i oznaczenia ich kodem PLCFRPT00013.

Ponadto w dniu 12 maja 2014 roku Zarząd GPW postanowił dopuścić do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 243.932.490 akcji zwykłych na okaziciela serii J Spółki o wartości nominalnej 0,04 PLN (nie w milionach) każda.

Zważywszy na fakt, że akcje serii J Spółki nie są akcjami tego samego rodzaju co akcje Spółki wprowadzone do obrotu na GPW w zakresie inkorporowanych w nich prawa do dywidendy oraz zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy, intencją Spółki jest wprowadzenie akcji serii J do obrotu na GPW nie wcześniej niż w dniu zrównania praw z akcji serii J z akcjami Spółki wprowadzonymi do obrotu na GPW, tj. nie wcześniej niż w drugim kwartale 2015 roku.

Akcje Serii J podlegają ograniczeniu zbywalności tych akcji, wynikającemu z oświadczeń złożonych w dniu 22 stycznia 2014 roku przez Karswell Limited, Sensor Overseas Limited oraz Argumenol Investment Company Limited (Oświadczenia Lock-Up).

(ii) Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

(iii) Zyski zatrzymane

W dniu 29 kwietnia 2014 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku Spółki za rok obrotowy 2013. Zgodnie z postanowieniami uchwały zysk netto Spółki za rok obrotowy 2013 w wysokości 429,0 złotych dzieli się w ten sposób, że: (i) na dywidendę dla akcjonariuszy Spółki przeznaczają się 102,9 złotych (stanowi to 0,26 złotych (nie w milionach) na akcję), (ii) pozostałą część zysku netto, tj. 326,1 złotych przeznaczają się na kapitał zapasowy.

(iv) Pozostałe kapitały

Pozycja ta obejmuje wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny.

30. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniach 31 lipca 2014 roku oraz 1 sierpnia 2014 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap) ("Transakcje"), polegających na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w średniej wysokości 2,50%, z następującymi bankami - ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Société Générale Spółka Akcyjna, Oddział w Polsce, Bank Zachodni WBK S.A., BNP Paribas SA oraz Bank Polska Kasa Opieki SA.

Transakcje zostały zawarte na okres od dnia 30 września 2014 roku do dnia 31 grudnia 2016 roku. Wyżej wymienione Transakcje zabezpieczają łącznie kwotę nominalną kredytu w wysokości 1.136,5 zł.

W 2013 roku Spółka nie zawarła nowych transakcji zamiany stóp procentowych (interest rate swap IRS) ani walutowej zamiany stóp procentowych (cross currency interest rate swap CIRS).

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2014

	IRS	CIRS	Razem
Pasywa			
Długoterminowe	(7,0)	-	(7,0)
Krótkoterminowe	(8,4)	-	(8,4)
Razem	(15,4)	-	(15,4)

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2013

	IRS	CIRS	Razem
Pasywa			
Długoterminowe	(0,1)	-	(0,1)
Krótkoterminowe	(7,9)	(4,1)	(12,0)
Razem	(8,0)	(4,1)	(12,1)

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

	2014	2013
Stan na 1 stycznia	(9,0)	(20,6)
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	-	13,9
Kwota przeniesiona do rachunku zysków i strat	11,1	0,5
Podatek odroczony	(2,1)	(2,8)
Zmiana za okres (związana ze starym kredytem)	9,0	11,6
Ustanowienie powiązania zabezpieczającego	(15,0)	-
Podatek odroczony	2,8	-
Zmiana za okres (związana z nowym kredytem)	(12,2)	-
Stan na 31 grudnia	(12,2)	(9,0)

Z uwagi na spłatę dotychczasowego zadłużenia i zastąpienia go nowym kredytem (patrz nota 31) zakończona została relacja zabezpieczająca dotychczasowe zadłużenie i wycena instrumentów zabezpieczających została odniesiona w całości na rachunek zysków i strat. W związku z zaciągnięciem nowego kredytu ustanowione zostało nowe powiązanie zabezpieczające.

31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

Zobowiązania z tytułu kredytów	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zobowiązania krótkoterminowe	1.322,6	246,0
Zobowiązania długoterminowe	7.683,5	239,9
Razem	9.006,1	485,9

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2014	2013
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 1 stycznia	485,9	867,6
Zobowiązania z tytułu kredytów przejęte w wyniku nabycia spółek (patrz nota 38)	6.815,6	24,8
Zaciągnięcie kredytów	2.800,0	-
Spłata kapitału	(1.087,1)	(431,1)
Spłata odsetek i prowizji	(351,8)*	(40,0)
Naliczone koszty odsetek	343,5	64,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia	9.006,1	485,9

* Zawiera zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

W dniu 11 kwietnia 2014 roku Spółka jako kredytobiorca wraz z Telewizją Polsat sp. z o.o., Cyfrowym Polsatem Trade Marks Sp. z o.o., Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. zawarła z konsorcjum banków polskich i zagranicznych na czele z: ING Bank Śląski S.A., Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Société Générale Corporate and Investment Banking ("Globalni Bankowi Koordynatorzy") oraz obejmującym

Société Générale Bank & Trust S.A., HSBC Bank plc, Bank Millennium S.A., Bank Pekao S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BNP Paribas Fortis SA/NV, Credit Agricole Bank Polska S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Banking, DNB Bank ASA, DNB Bank Polska S.A., Erste Group Bank AG, mBank S.A., PZU FIZ AN BIS 1, Raiffeisen Bank Polska S.A., RBS Bank (Polska) S.A., Société Générale S.A., Oddział w Polsce, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (Holland) N.V., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz jako Agent Zabezpieczeń (ang. Security Agent), umowę kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) ("Umowa Kredytów").

Umowa Kredytów przewiduje udzielenie Spółce kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 2.500 złotych ("Kredyt Terminowy") oraz wielowalutowego kredytu rewalwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 500 złotych ("Kredyt Rewalwingowy").

Kredyt Terminowy oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, natomiast Kredyt Rewalwingowy oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej będącej sumą, w zależności od waluty zadłużenia stopy WIBOR (dla zadłużenia w złotych) lub EURIBOR (dla zadłużenia w euro) lub LIBOR (dla zadłużenia w innej dopuszczalnej Umową Kredytów walucie) dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego i Kredytu Rewalwingowego uzależniona jest od poziomu wskaźnika "całkowite zadłużenie" (ang. total leverage), w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Kredyt Terminowy jest spłacany w kwartalnych ratach, o różnej wysokości, począwszy od 30 czerwca 2014 roku, a ostateczną datą spłaty kredytu będzie 11 kwietnia 2019 roku. Ostateczną datą spłaty całości Kredytu Rewalwingowego, jest również dzień 11 kwietnia 2019 roku.

Wierzytelności Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanowionymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorze rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i innych odpowiednich podmiotów, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które są rządzone prawem obcym.

Kredyt Terminowy i Kredyt Rewalwingowy zostały wykorzystane przez Spółkę na spłatę całości zadłużenia wynikającego z lub powołanego w następujących dokumentach:

- a) umowa kredytu niepodporządkowanego (ang. Senior Facilities Agreement) z dnia 31 marca 2011 roku ze zmianami, zawarta przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz określone strony finansujące,
- b) umowa dotycząca emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. Indenture) z dnia 20 maja 2011 roku odnosząca się do zabezpieczonych obligacji niepodporządkowanych (ang. Senior Secured Notes) (patrz nota 32);
- c) umowa dotycząca emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. Indenture) z dnia 17 lutego 2012 roku odnosząca się do obligacji pay-in-kind (ang. PIK Notes) ("Obligacje PIK") wyemitowanych przez Eileme 1 AB (publ), spółkę prawa szwedzkiego, spółkę zależną Metelem Holding Company Limited, która z kolei jest spółką dominującą Polkomtel Sp. z o.o.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Kredytów, w przypadku gdy wskaźnik zadłużenia (ang. total leverage) jest utrzymany poniżej wskazanego w tej Umowie poziomu, Spółka ma możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. additional facilities).

Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w umowie w związku z dodatkowym kredytem (ang. additional facility accession deed), zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu, przy czym termin spłaty takiego dodatkowego kredytu nie może być wcześniejszy niż 6 miesięcy po ostatecznej spłacie Kredytu Terminowego oraz Kredytu Rewolwingowego.

Zobowiązania z tytułu kredytów przejęte na dzień 7 maja 2014 dotyczą umowy kredytów („Umowa Kredytów SFA”) zawartej w dniu 17 czerwca 2013 roku przez Eileme 2 AB publ, Eileme 3 AB publ, Eileme 4 AB publ oraz Polkomtel Sp. z o.o. (spółki w pełni zależne od Spółki) z konsorcjum banków polskich i zagranicznych oraz instytucji finansowych na czele z Bank Polska Kasa Opieki S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., jako „Global Coordinators”, Bank Polska Kasa Opieki S.A., Bank Zachodni WBK S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A., jako „Senior Mandated Lead Arrangers”, Bank DnB NORD Polska S.A., Bank Millennium S.A., BNP Paribas Bank Polska S.A., BNP Paribas Fortis S.A./N.V., BRE Bank S.A., Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank PLC, HSBC Bank Polska S.A., ING Bank N.V., Nordea Bank Polska S.A., PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, Raiffeisen Bank International AG, Raiffeisen Bank Polska S.A., Societe Generale, London Branch, The Royal Bank of Scotland PLC jako „Mandated Lead Arrangers”, Unicredit Bank AG, London Branch, jako „Agent”, oraz Citicorp Trustee Company Limited, jako „Security Agent”.

Umowa Kredytów SFA obejmuje następujące kredyty przyznane Polkomtel Sp. z o.o.: Kredyt Terminowy A („Kredyt A”) w wysokości 2.650,0 zł, Kredyt Terminowy B („Kredyt B”) w wysokości 3.300,0 zł, Kredyt Terminowy C („Kredyt C”) w wysokości 1.700,0 zł oraz Kredyt Obrotowy wielowalutowy do maksymalnej kwoty 300,0 zł („Nowy Kredyt Obrotowy”).

Kredyty udzielone Polkomtel Sp. z o.o. w ramach Umowy Kredytów SFA są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża uzależniona jest od poziomu wskaźnika zadłużenia (ang. leverage), w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa.

Kredyt Terminowy A jest przewidziany do spłaty w ratach kwartalnych, o różnej z góry określonej wysokości, z których ostatnia zapada w listopadzie 2017 roku. Kredyt Terminowy B zapada w całości w czerwcu 2018 roku. Kredyt Terminowy C zapada w całości w czerwcu 2019 roku. Ostateczna data spłaty Nowego Kredytu Obrotowego przypada na listopad 2017 roku. Do dnia 30 czerwca 2014 roku Nowy Kredyt Obrotowy nie został wykorzystany.

W dniu 29 grudnia 2014 roku Polkomtel Sp. z o.o. dokonał przedterminowej przedpłaty części kredytu terminowego w wysokości 200,0 złotych.

Wierzytelności Polkomtel Sp. z o.o. zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanawianymi przez Polkomtel, jak i przez inne podmioty. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują udzielone gwarancje, zastawy na majątku oraz inne zabezpieczenia.

Ponadto Umowa Kredytów SFA nakłada na jej uczestników liczne ograniczenia, obowiązki informacyjne, wymagania finansowe (kovenanty) oraz inne obowiązki. Umowa Kredytów SFA nakłada na Grupę wymogi zawarcia kontraktów zabezpieczających przepływy pieniężne w walutach obcych wynikające z płatności odsetek od części Obligacji Senior Notes EUR oraz Obligacji Senior Notes USD.

Umowa z Pekao

Dnia 7 maja 2009 roku Spółka podpisała z Bankiem Pekao S.A. umowę określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez Spółkę wystawienia gwarancji bankowych i otwarcia akredytyw. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji oraz otwartych akredytyw nie może przekroczyć 20,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2014 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 3,2 zł oraz 1,3 euro.

Umowa z mBank

Dnia 14 czerwca 2007 roku Spółka podpisała z mBank umowę określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez Spółkę wystawienia gwarancji bankowych i otwarcia akredytyw. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji oraz otwartych akredytyw nie może przekroczyć 4,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2014 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 30 tys. zł (nie w milionach) oraz 47 tys. euro (nie w milionach).

Umowa z PKO BP

Dnia 29 listopada 2012 roku spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej podpisała z Bankiem PKO BP S.A. umowę ramową określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę wystawienia gwarancji bankowych. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji na zabezpieczenie zobowiązań spółki wynikających z warunków postępowań przetargowych oraz z zawartych umów handlowych nie może przekroczyć 25,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2014 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 11,5 zł oraz 1,7 euro.

Dnia 28 lutego 2014 roku spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej podpisała z Bankiem PKO BP S.A. aneks do umowy ramowej określającej prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę wystawienia gwarancji bankowych. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji na zabezpieczenie zobowiązań spółki wynikających z warunków postępowań przetargowych oraz z zawartych umów handlowych nie może przekroczyć 2,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2014 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 0,7 zł oraz 0,2 euro.

Umowa z ING Bank Śląski S.A.

Dnia 12 lutego 2014 roku spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej podpisała z Bankiem ING Bank Śląski S.A. aneks do umowy z dnia 19 grudnia 2013 roku określającej prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę wystawienia gwarancji bankowych. Łączna kwota zaangażowania z tytułu wystawienia gwarancji nie może przekroczyć 2,5 zł. Na dzień 31 grudnia 2014 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 0,25 zł.

32. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zobowiązania krótkoterminowe	464,4	98,7
Zobowiązania długoterminowe	4.550,2	1.340,0
Razem	5.014,6	1.438,7

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2014	2013
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 1 stycznia	1.438,7	1.413,7
Zobowiązania z tytułu obligacji przejęte na dzień 7 maja 2014 (nota 38)	5.528,5	-
Koszty z tytułu różnic kursowych	360,8	20,1
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	82,1	-
Wykup obligacji	(2.275,9)	-
Spłata odsetek i prowizji	(410,7)*	(104,2)
Naliczone koszty odsetek	291,1	109,1
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia	5.014,6	1.438,7

* Zawiera płatność z tytułu premii za wcześniejszy wykup obligacji

Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia 2013 roku dotyczą obligacji Senior Notes z terminem zapadalności w 2018 roku wyemitowanych przez spółkę zależną Cyfrowy Polsat Finance AB o wartości nominalnej 350,0 EUR („obligacje Senior Notes”).

Zobowiązanie z tytułu obligacji przejęte w wyniku nabycia w dniu 7 maja 2014 dotyczyło Obligacji Senior Notes zapadalnych w 2020 roku wyemitowanych przez Eileme 2 AB publ i Obligacji PIK wyemitowanych przez Eileme 1 AB. Eileme 2 AB publ i Eileme 1 AB publ są spółkami zależnymi od 7 maja 2014 roku.

W dniu 26 stycznia 2012 roku Eileme 2 AB publ, spółka zależna od Cyfrowy Polsat S.A. od dnia 7 maja 2014 roku, jako emitent oraz Citibank N.A. jako Agent, Gwaranci (Eileme 3 AB publ, Eileme 4 AB publ, Spartan Capital Holdings Sp. z o.o.) oraz Ortholuck Limited zawarły umowę dotyczącą warunków emisji obligacji („Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji HY”) w sprawie emisji Obligacji Senior Notes z terminem zapadalności w 2020 roku. Zgodnie z Umową Dotyczącą Warunków Emisji Obligacji HY w dniu 26 stycznia 2012 roku, Eileme 2 AB publ wyemitowała w dwóch oddzielnych transzach w ramach jednego prospektu, obligacje denominowane w Euro o wartości nominalnej 542,5 EUR, oprocentowane w wysokości 11,75 % w skali roku („Obligacje Senior Notes EURO”) oraz obligacje denominowane w USD na łączną kwotę 500,0 USD, oprocentowane w wysokości 11,625% w skali roku („Obligacje Senior Notes USD”) z terminem zapadalności w 2020 roku. Polkomtel Sp. z o.o., Spartan Capital Holdings Sp. z o.o., Eileme 3 AB publ oraz Eileme 4 AB publ zagwarantowały wykup powyższych Obligacji Senior Notes oraz spłatę innych zobowiązań Eileme 2 AB publ z tym związanych.

W dniu 31 stycznia 2016 roku, lub po tej dacie, Eileme 2 AB publ może umorzyć całość lub część Obligacji Senior Notes EURO i/lub Obligacji Senior Notes USD po cenie umorzenia (wyrażonej jako procent wartości nominalnej) określonej poniżej, powiększonej o naliczone a niewypłacone odsetki od obligacji umarżanych w odpowiedniej dacie umorzenia, jeżeli umorzenie

następuje w trakcie dwunastomiesięcznego okresu rozpoczynającego się w dniu 31 stycznia wskazanych poniżej lat (z zastrzeżeniem praw posiadaczy obligacji, przysługujących im w dniu ustalenia praw (ang. record date), do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek): (i) w 2016 roku cena umorzenia będzie wynosić 105,875 dla Obligacji Senior Notes EURO oraz 105,813% dla Obligacji Senior Notes USD, (ii) w 2017 roku cena umorzenia będzie wynosić 102,938% dla Obligacji Senior Notes EURO oraz 102,906% dla Obligacji Senior Notes USD, a (iii) po tych terminach cena umorzenia będzie wynosić 100,000%. Jeżeli Emitent nie naruszy obowiązku zapłaty ceny umorzenia, naliczanie odsetek od obligacji (lub ich części) podlegających umorzeniu ustaje w odpowiednim dniu umorzenia.

Odsetki od Obligacji Senior Notes są płatne w okresach półrocznych w dniach 31 stycznia oraz 31 lipca każdego roku.

W dniu 17 lutego 2012 roku, Eileme 1 AB publ, spółka zależna od Cyfrowy Polsat S.A. od dnia 7 maja 2014 roku, jako emitent, Citibank N.A. jako Agent oraz Ortholuck Limited zawarły umowę dotyczącą warunków emisji obligacji („Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji PIK”) w sprawie emisji Obligacji Pay-In-Kind z terminem zapadalności w 2020 roku o łącznej wartości nominalnej 201,0 USD („Obligacje PIK”).

Zgodnie z Umową Dotyczącą Warunków Emisji Obligacji PIK w dniu 17 lutego 2012 roku, Eileme 1 AB publ wyemitowała obligacje denominowane w USD o wartości nominalnej 201,0 USD, oprocentowane w wysokości 14,25% w skali roku z terminem zapadalności w 2020 roku.

W dniu 7 maja 2014 roku spółka Cyfrowy Polsat Finance AB spłaciła całość zadłużenia z tytułu obligacji Senior Notes.

W dniu 30 maja 2014 roku spółka pośrednio zależna od Spółki spłaciła całość zadłużenia z tytułu wyemitowanych Obligacji PIK. Obligacje PIK zostały umorzone po cenie równej 103% wartości nominalnej Obligacji PIK powiększonej o naliczone i należne odsetki do dnia 30 maja 2014 roku.

Środki na spłatę zadłużenia z tytułu obligacji pochodziły głównie z kredytu terminowego udzielonego Spółce w dniu 11 kwietnia 2014 roku (patrz nota 31).

Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia 2014 obejmują Obligacje Senior Notes z terminem zapadalności w 2020 roku wyemitowane przez Eileme 2 AB publ w wartości nominalnej 542,5 EUR i 500,0 USD.

33. Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca

a) Grupa jako leasingodawca

Leasing operacyjny

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom, wynajem powierzchni biurowej i stanowisk oraz leasing samochodów. Zestawy odbiorcze oraz wyposażenie stanowisk będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako rzeczowe

aktywa trwale. Powierzchnia biurowa jest przedmiotem leasingu operacyjnego a samochody ujmowane są w Grupie jako leasing finansowy.

Umowy na udostępnienie dekodków zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 29 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony lub określony, o ile nie zostaną wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
do jednego roku	7,8	7,9
od 1 roku do 5 lat	1,3	2,0
Razem	9,1	9,9

b) Grupa jako leasingobiorca

Leasing operacyjny

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Grupa nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów. Umowy leasingu operacyjnego obejmują najem powierzchni studyjnej, biurowej, a także najem transponderów satelitarnych, środków transportu i innego sprzętu oraz dzierżawę gruntu od lokalizacje sieciowe.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu:

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
do jednego roku	452,4	166,9
od 1 roku do 5 lat	1.148,7	536,4
powyżej 5 lat	415,9	146,9
Razem	2.017,0	850,2

Poniższa tabela przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tytułu leasingu operacyjnego do jednostek powiązanych:

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
do jednego roku	22,8	17,9
od 1 roku do 5 lat	80,5	67,7
powyżej 5 lat	69,9	76,0
Razem	173,2	161,6

W 2014 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 371,2 zł. W 2013 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 167,6 zł.

Leasing finansowy

Wartość bilansowa urządzeń używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła na dzień 31 grudnia 2014 roku 15,7 zł oraz na dzień 31 grudnia 2013 roku 0,7 zł.

Okres leasingu wynosi 1 rok dla urządzeń do nadawania sygnału i do 5 lat dla środków transportu i innego sprzętu.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
do jednego roku	7,4	0,2
od 1 roku do 5 lat	12,8	0,2
Razem	20,2	0,4

Wartość bieżąca opłat wyniosła 0,4 zł na dzień 31 grudnia 2013 roku i 18,5 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku.

34. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

Przyszłe płatności	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
30 września 2015	119,4	-
30 września 2016	119,4	-
30 września 2017	119,4	-
30 września 2018	119,4	-
30 września 2019	119,4	-
następne lata	370,7	-
Płatności razem	967,7	-
Odsetki	-100,3	-
Obecna wartość przyszłych płatności	867,4	-
<i>Część krótkoterminowa</i>	<i>117,1</i>	<i>-</i>
<i>Część długoterminowa</i>	<i>750,3</i>	<i>-</i>

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited (patrz nota 38) Grupa ujawniła w bilansie wartość zobowiązania z tytułu koncesji UMTS. Zobowiązanie to jest denominowane w euro. Wartość ta podlega corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypada na 2022 rok.

35. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS/CIRS) (nota 39)	40,1	0,1
Rezerwy	131,9	1,0
Inne	12,2	6,8
Razem	184,2	7,9

36. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	62,2	4,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	370,6	105,6
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	98,6	37,0
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	0,1
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	40,9	41,3
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	168,5	20,5
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	531,7	136,0
Rezerwy krótkoterminowe	127,9	42,5
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS/CIRS) (nota 39)	87,0	12,0
Inne	34,2	13,7
Razem	1.523,0	413,2

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wynagrodzenia	76,6	26,4
Oplaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	5,4	3,8
Oplaty licencyjne	45,5	43,0
Koszty dystrybucji	137,4	11,5
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	100,5	-
Inne	166,3	51,3
Razem	531,7	136,0

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2014	2013
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	43,5	39,5
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	186,2	6,0
Zwiększenie	47,5	2,9
Odwrócenie	(11,4)	(2,6)
Wykorzystanie	(6,0)	-
Efekt sprzedaży RS TV	-	(2,3)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	259,8	43,5
Z czego:		
<i>Krótkoterminowe</i>	127,9	42,5
<i>Długoterminowe</i>	131,9	1,0

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego, rezerwy na umowy rodzące obciążenia.

Rezerwy przejęte w ramach nabycia jednostki zależnej obejmują głównie rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego oraz rezerwy na sprawy sądowe.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
PLN	570,0	121,9
EUR	24,7	14,4
USD	44,8	35,3
CHF	0,7	0,3
XDR	3,4	-
SEK	-	0,1
Razem	643,6	172,0

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
PLN	460,0	107,7
EUR	60,5	19,0
XDR	7,8	-
USD	3,4	9,2
SEK	-	0,1
Razem	531,7	136,0

37. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Przychody przyszłych okresów	688,6	213,6
Z czego: Krótkoterminowe	683,9	209,5
Długoterminowe	4,7	4,1

Przychody przyszłych okresów obejmują głównie wniesione z góry opłaty abonamentowe, usługi prepaid oraz opłaty za udostępnianie dekoderek. Przychody przyszłych okresów obejmują również przedpłacone emisje reklam.

38. Nabycie spółki zależnej

Nabycie udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited

W dniu 7 maja 2014 roku Spółka zawarła umowy objęcia warrantów subskrypcyjnych ze wszystkimi wspólnikami Metelem, tj. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju („EBOiR”) oraz spółkami Karswell Limited („Karswell”), Sensor Overseas Limited („Sensor”) oraz Argumenol Investment Company Limited („Argumenol”), w wyniku których Spółka zaoferowała wspólnikom Metelem do objęcia imienne warranty subskrypcyjne, a każdy ze wspólników przyjął ofertę Spółki i objął nieodpłatnie imienne warranty subskrypcyjne, w ten sposób że: (a) EBOiR objął 47.260.690 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii I; (b) Karswell objął 157.988.268 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii J; (c) Sensor objął 27.880.274 imienne warranty subskrypcyjne serii J; oraz (d) Argumenol objął 58.063.948 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii J, wszystkie uprawniające do objęcia akcji Spółki w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki uchwalonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 16 stycznia 2014 roku.

W wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych, o których mowa powyżej, w dniu 7 maja 2014 roku wspólnicy Metelem złożyli oświadczenia o objęciu akcji serii I oraz serii J Spółki, jak również opłacili akcje nowej emisji wkładem niepieniężnym w postaci udziałów Metelem należących do tych wspólników. W rezultacie Spółka nabyła własność 2.000.325 udziałów Metelem, reprezentujących 100% kapitału i głosów w tej spółce.

W zamian za wkład niepieniężny w postaci udziałów Metelem objętych zostało 291.193.180 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,04 zł (nie w milionach) każda.

Podmiotem kontrolującym Karswell oraz Argumenol jest Pan Zygmunt Solorz-Żak, jednostka dominująca najwyższego szczebla w odniesieniu do Spółki. Podmiotem kontrolującym Sensor jest Pan Heronim Ruta. Grupa stosuje metodę nabycia w przypadku nabycia jednostek będących pod wspólną kontrolą.

Data nabycia została ustalona na 7 maja 2014, dzień przeniesienia tytułu prawnego do nabywanych udziałów na rzecz Cyfrowego Polsatu (tego dnia zostały spełnione wszystkie warunki zawieszające wskazane w warunkowych umowach inwestycyjnych z 14 listopada 2013 roku i 19 grudnia 2013 roku). W wyniku nabycia Grupa przejęła kontrolę nad spółką Metelem

Holding Company Limited wraz z jej spółkami zależnymi, m.in. operatorem telekomunikacyjnym Polkomtel Sp. z o.o. będącego operatorem sieci komórkowej "Plus".

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	2014
Akcje serii I i J wyemitowane 7 maja 2014 roku	5.957,8
Cena nabycia na dzień 7 maja 2014 roku	5.957,8

Wartość godziwa akcji została ustalona na podstawie ceny zamknięcia w wysokości 20,46 PLN (nie w milionach) według notowania giełdowego w dniu 7 maja 2014 roku.

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	-
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.800,6
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2014	1.800,6

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia wstępnie i tymczasowo ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytych spółek oraz wartość firmy.

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 7 maja 2014 roku:

	wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (7 maja 2014)
Aktywa netto:	
Rzeczowe aktywa trwałe	2.797,3
Grunty	26,3
Budynki i budowle	86,4
Systemy sieciowe i wyposażenie	2.356,0
Środki transport	10,9
Inne środki trwałe	36,0
Środki trwałe w budowie	281,7
Relacje z klientami	4.530,0
Koncesje	1.600,0
Marka Plus	941,1
Inne wartości niematerialne	688,2
Inne aktywa trwałe	7,9
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	202,7
Zapasy	155,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1.070,0
Pozostałe aktywa obrotowe	129,3
Środki pieniężne	1.800,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(6.815,6)
Zobowiązania z tytułu obligacji	(5.528,5)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(957,9)
Zobowiązania z tytułu leasingu	(9,2)
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(927,9)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(122,3)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1.311,0)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(39,4)
Przychody przyszłych okresów	(476,7)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	(2.266,2)
Cena nabycia na dzień 7 maja 2014 roku	5.957,8
Wstępna wartość firmy	8.224,0

W trakcie wstępnego procesu alokacji ceny zakupu Grupa zidentyfikowała i wstępnie wyceniła niematerialne aktywa o charakterze marketingowym (takie jak relacje z klientami), kluczowe koncesje telekomunikacyjne oraz zobowiązania z tytułu obligacji. Wstępnie i tymczasowo określona wartość godziwa pozostałych aktywów (w tym parasolowego znaku towarowego „Plus”) i pasywów została przyjęta na poziomie wartości księgowej na dzień nabycia. Ze względu na fakt, iż proces wyceny do

wartości godziwej nie został jeszcze zakończony, wartość godziwa wszystkich nabytych i zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań jest wstępna i tymczasowo ustalona i będzie miała zastosowanie do momentu uzyskania ostatecznej wyceny.

Wstępna wartość godziwa relacji z klientami została oszacowana przy zastosowaniu podejścia dochodowego z wykorzystaniem metody wielookresowej nadwyżki dochodów (ang. multi-period excess earnings method, MEEM). Metoda ta umożliwia wycenę relacji z klientami detalicznymi oraz klientami hurtowymi w oparciu o analizę prognozowanych strumieni pieniężnych związanych z wyżej wymienionymi relacjami. W celu określenia wartości rynkowej relacji, prognozowane strumienie pieniężne dyskontowane są przy użyciu oczekiwanego zwrotu/stopy dyskonta, wyznaczonego dla aktywa przy założeniu określonego okresu ekonomicznej użyteczności danej relacji.

Wstępna wartość godziwa kluczowych koncesji telekomunikacyjnych (900 MHz, 1800 MHz oraz 2100 MHz) została oszacowana przy zastosowaniu podejścia rynkowego oraz podejścia dochodowego (scenariusz greenfield).

Wstępna wartość godziwa zobowiązań z tytułu obligacji wynosząca 5.528,5 zł została określona w oparciu o notowania rynkowe na dzień nabycia. Wartość księgowa zobowiązania z tytułu obligacji wykazana w bilansie grupy Metelem w dniu nabycia była równa 4.574,1 zł, a różnica między tą wartością a wartością godziwą zobowiązania z tytułu obligacji wynika z procesu alokacji ceny nabycia.

W trakcie wstępnego procesu wyceny Grupa zidentyfikowała parasolowy znak towarowy „Plus”, który został wstępnie wyodrębniony w wartości księgowej. Na dzień sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego proces szacowania wartości godziwej znaku nie został zakończony.

Wstępna wartość firmy dotyczy głównie efektu synergii i korzyści skali możliwych do osiągnięcia poprzez połączenie działalności operacyjnych. Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Wstępna wartość godziwa należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wynosi 1.070 zł, z czego należności z tytułu dostaw i usług wynoszą 1.023 zł. Wartość brutto należności z tytułu dostaw i usług wynosi 1.089 zł, z czego 66 zł to oczekiwane należności nieściągalne.

Koszty doradcze związane z transakcją nabycia w wysokości 5,5 zł zostały ujęte w rachunku zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 w kategorii innych kosztów operacyjnych. Koszty doradcze związane z emisją akcji w wysokości 3,9 zł zostały ujęte jako pomniejszenie wartości nadwyżki wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 7 maja 2014 roku przypadające na Grupę Metelem wynoszą odpowiednio 4.360,1 zł i 112,9 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2014 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 9.705 zł i 259 zł za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014. Kwoty te uwzględniają wpływ wstępnej wyceny do wartości godziwej wybranych opisanych powyżej nabytych aktywów netto z dnia 7 maja 2014 roku.

39. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - (i) ryzyko walutowe,
 - (ii) ryzyko stopy procentowej.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego oraz ryzyka płynności.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Grupy na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, obligacje, środki pieniężne, opcje walutowe, forwardy, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS), transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS) oraz lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków do finansowania działalności Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, między innymi takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych oraz środków trwałych i wartości niematerialnych, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności operacyjnej.

Aktywa finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Pożyczki i należności, w tym:	3.341,2	712,2
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	0,1	0,1
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	30,4	-
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	103,7	12,9
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	1.459,1	357,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.735,3	342,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	12,6	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	23,4	-
Transakcje forward	20,3	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	3,1	-
Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Inne zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu, w tym:	16.129,6	2.256,2
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	18,5	0,4
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.006,1	485,9
Obligacje <i>Senior Notes</i>	5.014,6	1.438,7
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	867,4	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	599,7	190,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	91,6	4,6
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	531,7	136,0
Instrumenty pochodne zabezpieczające	15,4	12,1
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	15,4	8,0
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	-	4,1
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	111,7	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	105,6	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	6,1	-

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jako ryzyko, iż kontrahenci Grupy nie będą w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wynikających z umowy, co spowoduje poniesienie przez drugą stronę straty finansowej. Grupa jest narażona na ryzyko kredytowe w następujących trzech głównych obszarach:

- Zdolność kredytowa klientów, z którymi prowadzone są transakcje sprzedaży,
- Wiarygodność kredytowa instytucji finansowych (banków/brokerów), z którymi prowadzone są transakcje zabezpieczające,
- Zdolność kredytowa podmiotów, w które dokonywane są inwestycje, lub których papiery wartościowe są zakupione.

Ryzyko kredytowe Grupy związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2014 roku Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacaniu usługi. Należności od sieci sprzedaży Jednostki Dominującej są pokryte zobowiązaniami z tytułu prowizji bądź kaucjami. Grupa na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przzerwaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu. Telewizja Polsat i jej spółki zależne, w ramach prowadzonej działalności, świadczą usługi z odroczonym terminem płatności, co może spowodować ryzyko niedotrzymywania terminów płatności przez kontrahentów. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów przeprowadzana jest na bieżąco i zasadniczo nie wymagane są zabezpieczenia majątkowe w stosunku do aktywów finansowych. Abonenci spółki Polkomtel są rozproszeni po całym kraju. Usługa dla znaczących klientów postpaid świadczona jest po przeprowadzeniu weryfikacji ich wiarygodności kredytowej, natomiast proces weryfikacji klientów detalicznych jest zautomatyzowany i oparty na informatycznym systemie zarządzania relacjami i funkcjonalnościach systemów billingowych. Należności od sieci sprzedaży spółki Polkomtel są na bieżąco monitorowane, stosowane są limity wykorzystania i limity sprzedaży.

Grupa stosuje politykę kredytową, zgodnie z którą ekspozycja na ryzyko kredytowe jest na bieżąco monitorowana.

Ze względu na dywersyfikację ryzyka zarówno w odniesieniu do charakterystyki poszczególnych podmiotów, jak również ich położenia geograficznego, współpracy z wysoko ocenianymi instytucjami finansowymi a także biorąc pod uwagę wartość godziwą zobowiązań wynikających z instrumentów pochodnych, Grupa nie jest istotnie narażona na ryzyko kredytowe w wyniku zawartych transakcji pochodnych.

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe na dzień bilansowy była następująca:

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	0,1	0,1
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	30,4	-
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	103,7	12,9
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	1.459,1	357,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.735,3	342,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	12,6	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	23,4	-
<i>Transakcje forward</i>	3,1	-
<i>Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)</i>	20,3	-
Razem	3.364,6	712,2

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności i pożyczek:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Należności od abonentów	726,1	174,4
Należności od spółek mediowych	153,2	139,4
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	24,7	15,5
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	159,0	-
Należności od dystrybutorów	186,4	2,6
Należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	134,1	12,9
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	209,8	25,2
Razem	1.593,3	370,0

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Kontrahent A	81,3	29,5
Kontrahent B	34,9	23,5
Kontrahent C	26,1	21,3
Kontrahent D	21,9	14,1
Kontrahent E	21,0	9,1
Pozostali	1.408,1	272,5
Razem	1.593,3	370,0

Uwaga: w każdym roku wykazano 5 największych sald; nie oznacza to, że dotyczą one tych samych kontrahentów.

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2014		31 grudnia 2013			
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	1.300,3	26,3	1.274,0	330,7	3,6	327,1
Należności przeterminowane do 30 dni	168,8	4,2	164,6	18,9	1,1	17,8
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	57,3	2,6	54,7	6,1	1,2	4,9
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	141,9	41,9	100,0	48,2	28,0	20,2
Razem	1.668,3	75,0	1.593,3	403,9	33,9	370,0

Jakość kredytowa należności nieprzeterminowanych nie podlegających odpisom jest bardzo dobra.

Należności w przypadku których wystąpiła utrata wartości obejmują należności bieżące i przeterminowane odnośnie których oceniono, że część tych należności nie będzie odzyskana. Zazwyczaj rezerwa na odpis aktualizujący należności jest tworzona dla należności przeterminowanych powyżej 60 dni lub dla należności od klientów dla których oszacowano, że nastąpiła utrata wartości we wcześniejszym momencie.

Ryzyko płynności

Podstawowym założeniem w zakresie utrzymania płynności Grupy jest utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do bieżącej obsługi zobowiązań. Wszelkie nadwyżki są lokowane głównie na depozytach bankowych.

Grupa na bieżąco przygotowuje analizy i prognozy w zakresie środków płynnych na podstawie przepływów pieniężnych.

Poniższa tabela zawiera analizę zobowiązań finansowych Grupy, które zostaną rozliczone w kwocie netto w odpowiednich przedziałach wiekowych, na podstawie pozostałego okresu do upływu umownego terminu zapadalności na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.006,1	10.289,4	606,0	751,6	1.620,2	7.311,6	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	5.014,6	6.681,4	237,7	237,7	475,6	1.426,7	4.303,7
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	867,4	967,5	-	119,3	119,3	358,0	370,9
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	18,5	20,2	3,7	3,7	2,6	10,2	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	599,7	599,7	599,7	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	91,6	91,6	91,6	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	531,7	531,7	531,7	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	15,4	15,7	3,7	4,8	7,2	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	105,6	92,4	16,6	47,8	28,0	-	-
CIRS	6,1						
- wpływy	-	(135,8)	(135,8)	-	-	-	-
- wypływy	-	142,1	142,1	-	-	-	-
	16.256,7	19.295,9	2.097,0	1.164,9	2.252,9	9.106,5	4.674,6

*Zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2013						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	485,9	545,7	94,0	168,9	282,8	-	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	1.438,7	1.916,9	51,7	51,7	103,4	1.710,1	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	0,4	0,4	0,1	0,1	0,2	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	190,6	190,6	190,6	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	4,6	4,6	4,6	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	136,0	136,0	136,0	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	8,0	8,8	5,1	2,9	0,8	-	-
CIRS	4,1						
- wpływy		(51,7)	(51,7)	-	-	-	-
- wypływy		56,2	56,2	-	-	-	-
	2.268,3	2.807,5	486,6	223,6	387,2	1.710,1	-

*Zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Ponadto Grupa dysponuje linią kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty w wysokości 500 złotych o ostatecznym terminie spłaty 11 kwietnia 2019 roku oraz Kredytem Obrotowym do maksymalnej kwoty 300 złotych, z czego na dzień 31 grudnia 2014 roku z tytułu obu wyżej wspomnianych kredytów 700 złotych było niewykorzystane. Na dzień 31 grudnia 2013 roku kwota niewykorzystanego kredytu rewolwingowego wynosiła 200 złotych.

Ryzyka rynkowe

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- Ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- Zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- Utrzymanie dobrej kondycji finansowej, oraz
- Wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- Swapy (IRS/CIRS)
- Kontrakty terminowe typu forward i futures
- Opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty). Dodatkowo, nabycie akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. spowodowało powstanie ryzyka walutowego związanego ze zobowiązaniami z tytułu obligacji denominowanych w euro i dolarach amerykańskich.

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe. Część ryzyka walutowego wynikającego z płatności operacyjnych i odsetkowych zabezpieczana jest instrumentami forward i CIRS.

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

31 grudnia 2014							
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	NOK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	6,3	1,0	-	-	0,4	-	0,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10,0	11,4	1,3	0,1	-	-	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	(670,9)	(614,5)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(203,5)						-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(5,8)	(12,8)	(0,2)	-	-	-	(0,7)
Ekspozycja brutto	(863,9)	(614,9)	1,1	0,1	0,4	-	(0,4)
Transakcje forward	62,9	41,4	-	-	-	-	-
CIRS	31,9	23,4	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(769,1)	(550,1)	1,1	0,1	0,4	-	(0,4)

31 grudnia 2013							
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	NOK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	2,7	1,1	-	-	-	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	16,0	1,3	0,2	-	0,1	1,0	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	(346,9)	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(3,4)	(11,7)	(0,1)	-	(0,1)	-	-
Ekspozycja brutto	(331,6)	(9,3)	0,1	-	-	1,0	-
CIRS	12,4	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(319,2)	(9,3)	0,1	-	-	1,0	-

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2014	2013	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
1 EUR	4,1852	4,1975	4,2623	4,1472
1 USD	3,1551	3,1608	3,5072	3,0120
1 GBP	5,1934	4,9432	5,4648	4,9828
1 CHF	3,4460	3,4101	3,5447	3,3816
1 XDR	4,7898	4,8053	5,0768	4,6337
1 SEK	0,4601	0,4854	0,4532	0,4694
1 NOK	0,5009	0,5385	0,4735	0,4953
1 AUD	2,8437	3,0600	2,8735	2,6864

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada,

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte
w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie. Dla roku 2013 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2014					2013				
	Stan na 31 grudnia 2014		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2013		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	6,3	27,0	5%	1,2	-	2,7	11,3	5%	0,6	-
USD	1,0	3,6	5%	0,1	-	1,1	3,3	5%	0,2	-
XDR	0,3	1,6	5%	-	-	-	-	5%	-	-
SEK	0,4	0,2	5%	-	-	-	-	5%	-	-
AUD	-	-	5%	-	-	-	0,1	5%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	10,0	42,8	5%	2,0	-	16,0	66,4	5%	3,3	-
USD	11,4	39,9	5%	2,1	-	1,3	4,0	5%	0,2	-
CHF	1,3	4,7	5%	0,1	-	0,2	0,6	5%	-	-
GBP	0,1	0,3	5%	-	-	-	0,2	5%	-	-
SEK	-	-	5%	-	-	0,1	0,1	5%	-	-
NOK	-	-	5%	-	-	1,0	0,5	5%	-	-
Obligacje										
EUR	(670,9)	(2.859,5)	5%	(143,1)	-	(346,9)	(1.438,7)	5%	(71,9)	-
USD	(614,5)	(2.155,1)	5%	(107,8)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(203,5)	(867,4)	5%	(43,4)	-	-	-	5%	-	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(5,8)	(24,7)	5%	(1,3)	-	(3,4)	(14,4)	5%	(0,7)	-
USD	(12,8)	(44,8)	5%	(2,1)	-	(11,7)	(35,3)	5%	(1,8)	-
XDR	(0,7)	(3,4)	5%	(0,2)	-	-	-	5%	-	-
CHF	(0,2)	(0,7)	5%	-	-	(0,1)	(0,3)	5%	-	-
SEK	-	-	5%	-	-	(0,1)	(0,1)	5%	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(292,4)	-				(70,1)	-
Transakcje forward										
EUR	62,9	268,0	5%	13,4	-	-	-	-	-	-
USD	41,4	145,2	5%	7,3	-	-	-	-	-	-
CIRS										
EUR	31,9	135,8	5%	6,8	-	12,5	51,7	5%	0,6	2,0
USD	23,4	82,2	5%	4,1	-	-	-	-	-	-
Podatek dochodowy				49,6	-				13,2	(0,4)
Razem wpływ na wynik netto okresu				(211,2)	-				(56,3)	1,6

	2014				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2013				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	Stan na 31 grudnia 2014		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		Stan na 31 grudnia 2013		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	6,3	27,0	-5%	(1,2)	-	2,7	11,3	-5%	(0,6)	-
USD	1,0	3,6	-5%	(0,1)	-	1,1	3,3	-5%	(0,2)	-
XDR	0,3	1,6	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-
SEK	0,4	0,2	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-
AUD	-	-	-5%	-	-	-	0,1	-5%	-	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty											
EUR	10,0	42,8	-5%	(2,0)	-	16,0	66,4	-5%	(3,3)	-	-
USD	11,4	39,9	-5%	(2,1)	-	1,3	4,0	-5%	(0,2)	-	-
CHF	1,3	4,7	-5%	(0,1)	-	0,2	0,6	-5%	-	-	-
GBP	0,1	0,3	-5%	-	-	-	0,2	-5%	-	-	-
SEK	-	-	-5%	-	-	0,1	0,1	-5%	-	-	-
NOK	-	-	-5%	-	-	1,0	0,5	-5%	-	-	-
Obligacje											
EUR	(670,9)	(2.859,5)	-5%	143,1	-	(346,9)	(1 438,7)	-5%	71,9	-	-
USD	(614,5)	(2.155,1)	-5%	107,8	-	-	-	5%	-	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS											
EUR	(203,5)	(867,4)	-5%	43,4	-	-	-	-5%	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług											
EUR	(5,8)	(24,7)	-5%	1,3	-	(3,4)	(14,4)	-5%	0,7	-	-
USD	(12,8)	(44,8)	-5%	2,1	-	(11,7)	(35,3)	-5%	1,8	-	-
XDR	(0,7)	(3,4)	-5%	0,2	-	-	-	-5%	-	-	-
CHF	(0,2)	(0,7)	-5%	-	-	(0,1)	(0,3)	-5%	-	-	-
SEK	-	-	-5%	-	-	(0,1)	(0,1)	-5%	-	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				292,4	-				70,1	-	-
Transakcje forward											
EUR	62,9	268,0	-5%	(13,4)	-	-	-	-5%	-	-	-
USD	41,4	145,2	-5%	(7,3)	-	-	-	-5%	-	-	-
CIRS											
EUR	31,9	135,8	-5%	(6,8)	-	12,5	51,7	-5%	(0,6)	(2,0)	-
USD	23,4	82,2	-5%	(4,1)	-	-	-	-5%	-	-	-
Podatek dochodowy				(49,6)	-				(13,2)	0,4	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				211,2	-				56,3	(1,6)	-

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2014		2013	
	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	(133,1)	-	(55,2)	1,6
USD	(78,0)	-	(1,1)	-
CHF	0,1	-	-	-
GBP	-	-	-	-
SEK	-	-	-	-
XDR	(0,2)	-	-	-
CAD	-	-	-	-
AUD	-	-	-	-
NOK	-	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	133,1	-	55,2	(1,6)
USD	78,0	-	1,1	-
CHF	(0,1)	-	-	-
GBP	-	-	-	-
SEK	-	-	-	-
XDR	0,2	-	-	-
CAD	-	-	-	-
AUD	-	-	-	-
NOK	-	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był niższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 211,2 zł oraz niższy o 56,3 zł a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2014 roku oraz byłby wyższy o 1,6 zł w 2013 roku. Wzmocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 211,2 zł i wzrost o 56,3 zł oraz spadek o 1,6 zł w 2013 roku. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające (patrz nota 30). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd., dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	1.663,5	-
Zobowiązania finansowe*	(4.084,4)	(1.452,0)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	110,0	342,0
Zobowiązania finansowe*	(9.080,0)	(517,1)
Ekspozycja netto	(8.970,0)	(175,1)

* zadłużenie nominalne

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Zestawienie pozostałego					
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2014						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(48,8)	48,8	17,0	(17,0)	(31,8)	31,8
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(48,8)	48,8	17,0	(17,0)	(31,8)	31,8
Na dzień 31 grudnia 2013						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(1,8)	1,8	3,1	(3,1)	1,3	(1,3)
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(1,8)	1,8	3,1	(3,1)	1,3	(1,3)

* obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Dla części instrumentów Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotychkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

Grupa stosuje następującą hierarchię ustalania i ujawniania wartości godziwej instrumentów finansowych, w zależności od wybranej metody wyceny:

Poziom 1: ceny kwotowane (nieskorygowane) na aktywnych rynkach dla takich samych aktywów i zobowiązań

Poziom 2: dane wejściowe, które są obserwowalne dla danych aktywów i zobowiązań, zarówno bezpośrednio (np. jako ceny) lub pośrednio

Poziom 3: dane wejściowe nie bazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe aktywów i zobowiązań finansowych nie wycenianych w wartości godziwej wraz z ich wartościami księgowymi.

	Kategoria wg MSR 39	Poziom hierarchii wartości godziwej	31 grudnia 2014		31 grudnia 2013	
			Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	A	2	0,1	0,1	0,1	0,1
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	A	2	31,7	30,4	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	2	1.562,8	1.562,8	369,9	369,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	1.735,3	1.735,3	342,2	342,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	12,6	12,6	-	-
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	C	2	(9.122,3)	(9.006,1)	(516,5)	(485,9)
Zobowiązania z tytułu obligacji	C	1	(4.840,8)	(5.014,6)	(1.553,1)	(1.438,7)
Zobowiązania z tytułu koncesji UTMS	C	2	(949,5)	(867,4)	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	C	2	(18,5)	(18,5)	(0,4)	(0,4)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	C	2	(531,7)	(531,7)	(136,0)	(136,0)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	C	2	(691,3)	(691,3)	(195,2)	(195,2)
Razem			(12.811,6)	(12.788,4)	(1.689,0)	(1.544,0)
Nierozpoznany zysk/(strata)				(23,2)		(145,0)

A – pożyczki i należności

B – Instrumenty zabezpieczające

C – Inne zobowiązania

* Przyjmuje się, że wartość godziwą środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (w tym o ograniczonej możliwości dysponowania) i lokat krótkoterminowych stanowi ich wartość nominalna, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych.

Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu finansowego, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do przewidywanych dat zakończenia poszczególnych umów leasingu. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy.

Na należności z tytułu dostaw i usług i inne należności, a także zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które zostaną uregulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej.

Do ustalenia wartości godziwej zobowiązań z tytułu koncesji UMTS przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2022 roku, dyskontując je za pomocą odpowiednich stóp rynkowych EURIBOR .

Do wyceny udzielonych pożyczek analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanych dat spłaty pożyczek. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe oraz kredyt rewolwingowy, a na 31 grudnia 2013 kredyt bankowy. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy. Do wyceny kredytów bankowych na 31 grudnia 2014 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 listopada 2017 roku, 22 czerwca 2018 roku, 24 czerwca 2019 roku i 11 kwietnia 2019 roku (przewidywane daty spłaty kredytów). Do wyceny kredytu rewolwingowego na 31 grudnia 2014 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do dnia 31 marca 2015 roku (przewidywana data spłaty kredytu). Do wyceny kredytu bankowego na 31 grudnia 2013 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do dnia 31 grudnia 2015 roku (przyjęta data spłaty kredytu).

Wartość godziwa transakcji forward, IRS i CIRS została określona przy zastosowaniu modeli wyceny instrumentów finansowych, wykorzystując ogólnie dostępne kursy walutowe, stopy procentowe, krzywe kursów terminowych i zmienności dla walut pochodzące z aktywnych rynków. Wartość godziwa instrumentów pochodnych ustalana jest w oparciu o zdyskontowane przyszłe przepływy z tytułu zawartych transakcji kalkulowane w oparciu o różnicę między ceną terminową a transakcyjną.

Wartość godziwa obligacji Senior Notes na 31 grudnia 2014 roku została obliczona jako ostatnia cena transakcyjna na dzień bilansowy wg kwotowań Bloomberga przemnożona odpowiednio przez kurs EUR/PLN lub USD/PLN na dzień bilansowy. Wartość godziwa obligacji Senior Notes na 31 grudnia 2013 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań Reutersa przemnożona przez kurs EUR/PLN na dzień bilansowy.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2014	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:				
kontrakty forward		-	20,3	-
CIRS		-	3,1	-
Razem		-	23,4	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2014	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:				
IRS		-	(15,4)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:				
IRS		-	(105,6)	-
CIRS		-	(6,1)	-
Razem		-	(127,1)	-

Na dzień 31 grudnia 2013 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2013	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne zabezpieczające:				
IRS		-	(8,0)	-
CIRS		-	(4,1)	-
Razem		-	(12,1)	-

Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami *Senior Notes* (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)

Za okres od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014	Kredyty i pożyczki	Obligacje <i>Senior Notes</i>	Instrumenty zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(343,5)	-	(2,9)	(346,4)
Odsetki od obligacji <i>Senior Notes</i>	-	(291,1)	(2,0)	(293,1)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	-	(82,1)	-	(82,1)
Różnice kursowe	-	(360,8)	-	(360,8)
Koszty finansowe łącznie	(343,5)	(734,0)	(4,9)	(1.082,4)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(343,5)	(734,0)	(4,9)	(1.082,4)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	(3,9)	(3,9)

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Za okres od 1 stycznia 2013 do 31 grudnia 2013	Kredyty i pożyczki	Obligacje <i>Senior Notes</i>	Instrumenty zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(64,6)	-	(10,1)	(74,7)
Odsetki od obligacji <i>Senior Notes</i>	-	(109,1)	(8,1)	(117,2)
Różnice kursowe	-	(20,1)	-	(20,1)
Koszty finansowe łącznie	(64,6)	(129,2)	(18,2)	(212,0)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(64,6)	(129,2)	(18,2)	(212,0)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	14,4	14,4

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia opartych na zmiennej stopie procentowej płatności odsetkowych od kredytów denominowanych w PLN. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	4.517,5	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(105,6)	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2016 roku	n/d

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia, opartych na zmiennej stopie procentowej, płatności odsetkowych od kredytu denominowanego w PLN. Dla instrumentów tych wdrożono rachunkowość zabezpieczeń.

Warunki transakcji IRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności opartych na zmiennej stopie od kredytu denominowanego w PLN. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian stopy procentowej było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat istotnej części nieefektywnej z tytułu wyceny IRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów zabezpieczających i w których instrumenty zabezpieczające będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów zabezpieczających na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	1.165,0	978,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(15,4)	(8,0)
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 31 grudnia 2016 roku	Do 31 marca 2015 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2014	2013
Bilans otwarcia	(8,0)	(15,3)
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(16,1)	(2,8)
Reklasyfikacja do instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń	5,1	-
Przedterminowe rozliczenie instrumentów	0,4	-
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	3,2	10,1
- korekta kosztów odsetkowych	3,0	10,1
- rozpoznanie części nieefektywnej	0,2	-
Bilans zamknięcia	(15,4)	(8,0)

Instrumenty pochodne dotyczące kursu walutowego od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności odsetkowych od obligacji denominowanych w euro i dolarach amerykańskich. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższe tabele prezentują podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Forward	Forward
Ekspozycja	Płatności odsetkowe w euro	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	36,9	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	2,6	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 27 stycznia 2016 roku	n/d

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Forward	Forward
Ekspozycja	Płatności odsetkowe w dolarach amerykańskich	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	39,7	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	15,2	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 27 stycznia 2016 roku	n/d

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) celem zabezpieczenia płatności odsetkowych od obligacji denominowanych w euro i dolarach amerykańskich. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższe tabele prezentują podstawowe parametry instrumentów CIRS klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach
Ekspozycja	Płatności odsetkowe w euro	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	542,5	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(6,1)	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 stycznia 2015 roku	n/d

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach
Ekspozycja	Płatności odsetkowe w dolarach amerykańskich	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	403,0	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	3,1	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 stycznia 2015 roku	n/d

Na dzień 31 grudnia 2013 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) celem zabezpieczenia płatności odsetkowych od obligacji denominowanych w euro. Dla instrumentów tych wdrożono rachunkowość zabezpieczeń. Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa nie posiadała instrumentów CIRS ujmowanych w ramach rachunkowości zabezpieczeń.

Warunki transakcji CIRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności od obligacji denominowanych w euro. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian kursu walutowego było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat istotnej części nieefektywnej z tytułu wyceny CIRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów CIRS klasyfikowanych jako instrumenty zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów zabezpieczających i w których instrumenty zabezpieczające będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów zabezpieczających na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach
Ekspozycja	n/d	Płatności odsetkowe w euro
Zabezpieczane ryzyko	n/d	Ryzyko zmian kursu walutowego
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	n/d	350,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	n/d	(4,1)
Rachunkowa klasyfikacja	n/d	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	n/d	Do 20 maja 2014 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2014	2013
Bilans otwarcia	(4,1)	(10,7)
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(2,0)	(1,5)
Reklasyfikacja do instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń	3,5	-
Przedterminowe rozliczenie instrumentów	0,6	-
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	2,0	8,1
- korekta kosztów odsetkowych	2,0	8,1
- rozpoznanie części nieefektywnej	-	-
Bilans zamknięcia	-	(4,1)

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w euro i dolarach amerykańskich. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższe tabele prezentują podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Forward	Forward
Ekspozycja	Płatności operacyjne w euro	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	26,0	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	2,3	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 27 marca 2015 roku	n/d

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Typ instrumentu	Forward	Forward
Ekspozycja	Płatności operacyjne w dolarach amerykańskich	n/d
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	n/d
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	1,7	n/d
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	0,2	n/d
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	n/d
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 20 stycznia 2015 roku	n/d

40. Zarządzanie kapitałem

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące zarządzania kapitałem. Inne ilościowe ujawnienia prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Zarządzenie kapitałem Grupy ma na celu ochronę zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Grupa monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Grupa wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.006,1	485,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	5.014,6	1.438,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(1.747,9)	(342,2)
Zadłużenie netto	12.272,8	1.582,4
Kapitał własny	9.141,6	3.001,2
Kapitał własny i zadłużenie netto	21.414,4	4.583,6
Wskaźnik dźwigni	0,57	0,35

41. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- 1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej oraz produkcję dekoderek, oraz
- 2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Działalność Grupy Kapitałowej grupuje się według kryterium branżowego, tj. według dającego się wyodrębnić obszaru działalności, w ramach którego następuje świadczenie usług i dostarczanie towarów w określonym środowisku gospodarczym.

Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej
- usługi telewizji internetowej (IPLA) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekoderek.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce. Przychody segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej pochodzą głównie z emisji reklam, sponsoringu oraz przychodów od operatorów sieci kablowych i platform cyfrowych.

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	6.289,8	1.120,1	-	7.409,9
Sprzedaż pomiędzy segmentami	36,3	138,0	(174,3)	-
Przychody ze sprzedaży	6.326,1	1.258,1	(174,3)	7.409,9
EBITDA (niebadana)	2.334,0	404,3	-	2.738,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.259,3	36,6	-	1.295,9
Zysk z działalności operacyjnej	1.074,7	367,7	-	1.442,4
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	488,6*	41,8	-	530,4
Na dzień 31 grudnia 2014				
Aktywa segmentu, w tym:	23.202,3	4.233,8**	(54,9)	27.381,2
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	-	3,2	-	3,2

* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 40,5 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku ze względu na nabycie spółki Polskie Media oraz sprzedaż spółki RS TV w dniu 30 sierpnia 2013 roku (obu alokowanych do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”) oraz ze względu na nabycie Metelem Holding Company Limited w dniu 7 maja 2014 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”).

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.914,6	996,2	-	2.910,8
Sprzedaż pomiędzy segmentami	26,1	98,2	(124,3)	-
Przychody ze sprzedaży	1.940,7	1.094,4	(124,3)	2.910,8
EBITDA (niebadana)	667,9	378,4	-	1.046,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	221,2	32,3	2,9	256,4
Zysk z działalności operacyjnej	446,7	346,1	(2,9)	789,9
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	244,4*	39,9	-	284,3
Na dzień 31 grudnia 2013				
Aktywa segmentu, w tym:	1.641,8	4.083,4**	(49,0)	5.676,2
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	-	3,2	-	3,2

* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 46,8 zł

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
EBITDA (niebadana)	2.738,3	1.046,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 11)	(1.295,9)	(256,4)
Zysk z działalności operacyjnej	1.442,4	789,9
Różnice kursowe netto (nota 12)	(23,8)	8,4
Przychody z tytułu odsetek (nota 12)	50,8	10,5
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	2,6	2,9
Koszty odsetkowe (nota 12 i 13)	(693,3)	(194,6)
Różnice kursowe z wyceny obligacji (nota 13)	(360,8)	(20,1)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji (nota 13)	(82,1)	-
Pozostałe	(21,6)	(4,1)
Zysk brutto za okres	314,2	592,9
Podatek dochodowy	(21,7)	(67,4)
Zysk netto za okres	292,5	525,5

42. Transakcje barterowe

Grupa jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabelka przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych. Przychody obejmują przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, koszty obejmują koszty sprzedaży.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Przychody z transakcji barterowych	41,0	27,4
Koszty transakcji barterowych	37,3	21,9
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	16,3	4,4
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	5,0	0,6

43. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Należności

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wspólne przedsięwzięcia	4,7	0,8
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	99,0	12,1
Razem*	103,7	12,9

* Wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2014 roku – 2,7 zł, 31 grudnia 2013 roku – 2,6 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	107,1	98,6
Razem	107,1	98,6

Pozostałe aktywa składają się głównie z rozliczeń międzyokresowych czynnych związanych z umową z Mobyland Sp. z o.o. („Mobyland”) i Polkomtel S.A. („Polkomtel”) – ta druga pozycja występuje tylko na 31 grudnia 2013 roku, a na 31 grudnia 2014 roku jest eliminowana na konsolidacji.

W dniu 27 marca 2014 roku Cyfrowy Polsat podpisał z Mobyland porozumienie do umowy o świadczenie usług transmisji danych z dnia 15 grudnia 2010 roku, na mocy którego opłacony przez Jednostkę Dominującą pakiet danych do wykorzystania w okresach przyszłych został ustalony na 20,1 milionów GB na 31 grudnia 2013 roku. Na 31 grudnia 2014 roku całość pakietu zakupionego od Mobyland została zużyta.

W dniu 27 marca 2014 roku Polkomtel podpisał z Mobyland porozumienie do umowy o świadczenie usług transmisji danych z dnia 9 marca 2012 roku i złożył zamówienie na łącznie 306 milionów GB, które mogą być wykorzystane do 31 grudnia 2016 roku.

Szczegółowe ustalenia wynikające z powyższych umów przedstawione są w nocie 47.

Zobowiązania

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wspólne przedsięwzięcia	1,9	0,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	93,0	4,0
Razem	94,9	4,6

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, współkontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	30,4	-
Razem	30,4	-

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki zależne*	9,9	-
Wspólne przedsięwzięcia	13,8	0,4
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	244,9	38,5
Razem	268,6	38,9

*Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2014 najistotniejsze transakcje obejmują przychody z tytułu współdzielenia stacji bazowych, modułu radiowego i usług dotyczących budowy sieci telekomunikacyjnej, przychody z tytułu sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego, przychody ze sprzedaży reklam oraz przychody z tytułu świadczonych usług audiotekstowych. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2013 najistotniejsze transakcje obejmują przychody z opłat licencyjnych od aktywów programowych, opłat za najem transponderów, przychody ze sprzedaży sprzętu oraz usług interconnect, przychody ze sprzedaży reklam oraz przychody z tytułu świadczonych usług audiotekstowych.

Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Jednostki zależne*	11,4	-
Wspólne przedsięwzięcia	6,6	5,0
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	504,4	229,7
Razem	522,4	234,7

*Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2014 najistotniejsze transakcje obejmują usługi transmisji danych, koszty związane z nabyciem aktywów programowych, usługi reklamowe, wynajem nieruchomości, koszty zakupu energii elektrycznej, usługi związane z telefoniczną obsługą klienta oraz koszty prowizji. W 31 grudnia 2013 najistotniejsze transakcje obejmowały koszty

związane z nabyciem aktywów programowych, usługi transmisji danych, wynajem nieruchomości, usługi związane z telefoniczną obsługą klienta, usługi reklamowe i informatyczne, koszty opłat licencyjnych z tytułu nadawania programu Polsat Jim Jam i wynajem sprzętu zdjęciowego i oświetleniowego.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Wspólne przedsięwzięcia	1,0	-
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,1	0,1
Razem	1,1	0,1

Transakcja nabycia udziałów Metelem została opisana w nocie 38.

44. Sprawy sądowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2014 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”)

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 zł (tj. równowartość 1 euro). Wyrok nie jest prawomocny, obie strony złożyły apelację. W opinii Zarządu jest bardziej prawdopodobne, iż ostateczne rozstrzygnięcie postępowania będzie korzystne dla Polkomtel.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 Sp. z o.o. za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizji mobilnej świadczonych w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do

SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 zł. Wyrok nie jest prawomocny. Obie strony złożyły apelację.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała za pośrednictwem Sądu pozew od Orange o zapłatę kwoty 21 zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

45. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Tabela poniżej przedstawia łączne kwoty wynagrodzenia podstawowego Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. z tytułu pełnienia funkcji zarządczych w Jednostce Dominującej oraz spółkach zależnych.

Imię i nazwisko	Funkcja	2014	2013
Tomasz Gillner-Gorywoda	Prezes Zarządu (od dnia 28 października 2014 roku)	0,2	-
Dominik Libicki	Prezes Zarządu (do dnia 28 października 2014 roku)	1,0	1,1
Tobias Solorz	Wiceprezes Zarządu (od dnia 10 grudnia 2014 roku), Członek Zarządu (od dnia 1 września 2014 roku do dnia 9 grudnia 2014 roku),	0,5	-
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	0,7	0,7
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	0,7	0,7
Maciej Stec	Członek Zarządu (od dnia 4 listopada 2014 roku)	0,1	-
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	0,7	0,7
Razem		3,9	3,2

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2014 i 2013 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2014	2013
Tomasz Gillner-Gorywoda	Prezes Zarządu	0,6	-
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	3,7	3,0
Tobias Solorz	Wiceprezes Zarządu	1,4	-
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	0,9	0,4
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2,1	1,0
Maciej Stec	Członek Zarządu	0,9	-
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	3,1	1,5
Razem		12,7	5,9

46. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej w 2014 i 2013 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2014	2013
Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0,2	0,2
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej	0,1	0,1
Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej	0,1	0,1
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,1	0,1
Leszek Rekxa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,1	0,1
Razem		0,6	0,6

47. Istotne umowy i wydarzenia

Umowy dotyczące świadczenia usług transmisji danych

W dniu 27 marca 2014 roku zostało podpisane kolejne porozumienie ("Porozumienie") do umowy dotyczącej świadczenia usług transmisji danych zawartej pomiędzy Spółką a Mobyland. Porozumienie określa w szczególności nową stawkę jednostkową za 1 MB danych oraz sposób rozliczenia niewykorzystanych pakietów z poprzednich zamówień, a także precyzuje wielkość i warunki kolejnego zamówienia, które Spółka złożyła za pośrednictwem Polkomtel Sp z o.o. („Polkomtel”).

W ramach podpisanego Porozumienia, strony ustaliły nową, niższą stawkę jednostkową za 1 MB w ramach usługi transmisji danych w wysokości 0,00477 PLN netto (nie w milionach) i zdecydowały, że pozostający niewykorzystany na koniec 2013 roku, a już opłacony pakiet danych zostanie przeliczony zgodnie z nową stawką. Tym samym, w wyniku Porozumienia, wielkość niewykorzystanego, a opłaconego pakietu danych, pozostającego do dyspozycji Spółki na koniec 2013 roku, do wykorzystania w technologiach HSPA+ i LTE wyniosła ok. 20,1 mln GB.

W dniu 27 marca 2014 roku została podpisana umowa ramowa ("Umowa") pomiędzy Spółką a Polkomtel, dotycząca zasad współpracy pomiędzy stronami w zakresie związanym z zapewnieniem świadczenia usług transmisji danych przez Polkomtel na rzecz Spółki. Strony ustaliły, że datą obowiązywania i momentem startu komercyjnego Umowy będzie dzień 1 stycznia 2014 roku.

W ramach powyższej Umowy Polkomtel zapewni Spółce dostęp do usługi bezprzewodowej transmisji danych, realizowanej w oparciu o technologię LTE, HSPA+, HSPA oraz EDGE. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, a jej wartość zdefiniowana zostanie na podstawie odrębnych zamówień składanych przez Spółkę, dotyczących zakupu usługi transmisji danych, wyrażonej jako ilość GB.

W dniu podpisania Umowy Spółka złożyła do Polkomtel Zamówienie nr 1 zakładające zakup usługi transmisji danych o wielkości 61 milionów GB z gwarantowanym okresem ważności tego Zamówienia do dnia 31 grudnia 2016 roku oraz ceną jednostkową równą 0,00477 PLN netto (nie w milionach) za 1 MB. Łączna wartość Zamówienia nr 1 wynosi 298,0 złotych netto, a płatność

z jego tytułu będzie realizowana na rzecz Polkomtel w miesięcznych ratach, naliczanych począwszy od stycznia 2014 roku w następujący sposób:

- (i) za każdy miesiąc od stycznia do grudnia 2014 roku - w kwocie 6,7 złotych netto;
- (ii) za każdy miesiąc od stycznia do grudnia 2015 roku - w kwocie 10,0 złotych netto;
- (iii) za każdy miesiąc od stycznia do grudnia 2016 roku - w kwocie 8,2 złotych netto.

Zawarcie transakcji walutowych typu forward

W związku z refinansowaniem zadłużenia z tytułu zabezpieczonych obligacji niepodporządkowanych (ang. Senior Secured Notes) wyemitowanych na podstawie umowy dotyczącej emisji dłużnych papierów wartościowych (ang. Indenture) z dnia 20 maja 2011 roku, Spółka dokonała transakcji walutowych typu forward z następującymi bankami - ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. oraz Société Générale Spółka Akcyjna, Oddział w Polsce, z których ostatnia została zrealizowana w dniu 17 kwietnia 2014 roku, a w jej wyniku łączna wartość tych transakcji osiągnęła 383 euro. Termin rozliczenia transakcji został ustalony na dzień 6 maja 2014 roku ze średnim kursem wymiany na poziomie 4,1979 PLN/EUR. W wyniku rozliczenia tych transakcji Spółka rozpoznała przychód w wysokości 2,9 zł.

Na potrzeby zmiany struktury zadłużenia grupy Metelem Holding Company Limited (po przejęciu tego podmiotu przez Spółkę) poprzez podwyższenie kapitału Metelem, tak aby umożliwić częściową restrukturyzację zadłużenia w grupie Metelem poprzez spłacenie przez spółkę Eileme 1 AB (publ), spółkę zależną Metelem, zadłużenia tej spółki z tytułu wyemitowanych obligacji PIK Notes z terminem zapadalności w 2020 roku i oprocentowaniu 14,25%, Spółka dokonała transakcji walutowych typu forward z następującymi bankami - ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. oraz Société Générale Spółka Akcyjna, Oddział w Polsce, z których ostatnia została zrealizowana w dniu 7 maja 2014 roku, a w jej wyniku łączna wartość tych transakcji osiągnęła 290 USD. Termin rozliczenia transakcji został ustalony na dzień 23 maja 2014 roku ze średnim kursem wymiany na poziomie 3,0247 PLN/USD. W wyniku rozliczenia tych transakcji Spółka rozpoznała przychód w wysokości 8,1 zł.

Zmiany w składzie zarządu Spółki

Rada Nadzorcza Spółki na posiedzeniu w dniu 30 lipca 2014 roku podjęła uchwałę o powołaniu z dniem 1 września 2014 roku do składu Zarządu Pana Tobiasa Solorza i powierzyła mu funkcję Członka Zarządu. Po zarejestrowaniu przez sąd zmian w Statucie Spółki Pan Tobias Solorz objął funkcję Wiceprezesa Spółki.

Pan Dominik Libicki, Prezes Zarządu, złożył rezygnację ze stanowiska Prezesa Zarządu Spółki ze skutkiem na dzień 28 października 2014 roku. Rada Nadzorcza Spółki na posiedzeniu w dniu 28 października 2014 roku przyjęła złożoną przez Pana Dominika Libickiego rezygnację oraz powołała na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki Pana Tomasza Gillner-Gorywodę.

Rada Nadzorcza Spółki na posiedzeniu w dniu 4 listopada 2014 roku powołała na stanowisko Członka Zarządu Spółki Pana Macieja Steca.

Nabycie pozostałych udziałów spółki PL 2014 Sp. z o.o.

W dniu 24 lipca 2014 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. zawarła umowę z Polskim Związkiem Piłki Siatkowej, na podstawie której nabyła pozostałe 50% udziałów w kapitale zakładowym spółki PL 2014 Sp. z o.o. za kwotę 2.500 złotych (nie w milionach).

Nabycie udziałów spółki Polsat Ltd.

W dniu 6 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd. za kwotę 100 funtów (nie w milionach).

48. Wydarzenia po dacie bilansowej

Nabycie udziałów spółki Radio PIN S.A.

W dniu 27 lutego 2015 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Radio PIN S.A. za kwotę 4,3 złotych. Spółka Radio PIN S.A. jest nadawcą kanału radiowego Muzo.fm.

Splata kredytu rewolwingowego

Grupa dokonała spłaty kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan): w dniu 30 stycznia 2015 roku dokonała spłaty kapitału w wysokości 50 złotych oraz w dniu 27 lutego 2015 roku dokonała kolejnej spłaty kapitału w wysokości 50 złotych. Grupa dokonała również spłaty odsetek. Na dzień sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego saldo zobowiązania z tytułu kredytu rewolwingowego wynosi zero. Zadłużenie zostało spłacone z wykorzystaniem środków własnych wygenerowanych z działalności Grupy.

Umowy dotyczące świadczenia usług transmisji danych

W dniu 3 marca 2015 roku zostały zawarte dwa porozumienia określające nowe warunki współpracy w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych związanych z transmisją danych:

- a) Porozumienie PLK – porozumienie zawarte między spółką Polkomtel Sp. z o.o. ("Polkomtel"), podmiotem w 100% zależnym wobec Spółki, a spółką Mobyland Sp. z o.o. („Mobyland”) w ramach umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych na warunkach hurtowych pomiędzy Mobyland a Polkomtel z dnia 9 marca 2012, oraz
- b) Porozumienie CP – porozumienie zawarte między Spółką a Polkomtel w ramach umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych na warunkach hurtowych, zawartej dnia 27 marca 2014 roku („Umowa Ramowa”).

W ramach Porozumienia PLK i Porozumienia CP strony ustaliły nowe warunki współpracy między Polkomtel a Mobyland oraz między Spółką a Polkomtel, w szczególności:

- a) nową, niższą stawkę jednostkową za 1 GB w ramach usług telekomunikacyjnych związanych z transmisją danych w wysokości 2,40 zł netto (nie w milionach);

- b) nowa stawka zostanie zastosowana zarówno do nowo zamawianych pakietów danych, jak również niewykorzystanych pakietów danych, a częściowo opłaconych w ramach poprzednich zamówień;
- c) nowe warunki współpracy wejdą w życie od 1 stycznia 2015 roku i będą obowiązywały przez okres czterech lat;
- d) w przypadku gdy Mobyland uruchomi usługi na kolejnych częstotliwościach własnych lub do których uzyska prawo korzystania, Mobyland rozszerzy zakres usługi transmisji danych na rzecz Polkomtel.

Zgodnie z postanowieniami Porozumienia PLK, w dniu 3 marca 2015 roku Polkomtel złożył do Mobyland zamówienie na pakiet danych o wielkości 1.571,7 mln GB („Zamówienie PLK”). Łączna wartość Zamówienia PLK wynosi 3.772,0 zł netto, przy czym nadwyżka płatności za poprzednie zamówienie złożone przez Polkomtel do Mobyland, względem faktycznego zużycia, w wysokości 144,6 zł zostanie zaliczona na poczet płatności za Zamówienie PLK. Płatności za Zamówienie PLK będą realizowane na rzecz Mobyland zgodnie z poniższym harmonogramem:

- i. 119,3 zł netto – za pierwszy kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- ii. 132,0 zł netto – za drugi kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- iii. 245,0 zł netto – za trzeci kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- iv. 354,0 zł netto – za czwarty kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- v. 989,3 zł netto – za 2016 rok w 12 równych miesięcznych ratach,
- vi. 880,0 zł netto – za 2017 rok w 12 równych miesięcznych ratach, oraz
- vii. 907,9 zł netto – za 2018 rok w 12 równych miesięcznych ratach.

Jednocześnie, zgodnie z postanowieniami Porozumienia CP Spółka złożyła w dniu 3 marca 2015 roku do Polkomtel kolejne zamówienie na pakiet danych w ramach Umowy Ramowej o wielkości 600,9 mln GB („Zamówienie CP”). Łączna wartość Zamówienia CP wynosi 1.442,2 zł netto przy czym nadwyżka płatności za poprzednie zamówienie złożone przez Cyfrowy Polsat do Polkomtelu, względem faktycznego zużycia, w wysokości 19,6 zł zostanie zaliczona na poczet płatności za Zamówienie CP. Płatność z jego tytułu będzie realizowana na rzecz Polkomtel zgodnie z poniższym harmonogramem:

- i. 48,8 zł netto – za pierwszy kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- ii. 53,9 zł netto – za drugi kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- iii. 98,2 zł netto – za trzeci kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- iv. 140,1 zł netto – za czwarty kwartał 2015 roku w 3 równych miesięcznych ratach,
- v. 385,5 zł netto – za 2016 rok w 12 równych miesięcznych ratach,
- vi. 342,8 zł netto – za 2017 rok w 12 równych miesięcznych ratach, oraz
- vii. 353,2 zł netto – za 2018 rok w 12 równych miesięcznych ratach.

49. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z Umowy Kredytów, Umowy kredytów SFA oraz Obligacji Senior Notes (patrz nota 31 i 32). Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Do roku	117,0	190,3
1 do 5 lat	104,4	80,5
Razem	221,4	270,8

Poniższa tabela przedstawia przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych od jednostek powiązanych nieobjętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Do roku	13,6	18,2
Razem	13,6	18,2

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2014 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 203,7 zł (5,4 zł na dzień 31 grudnia 2013). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 72,1 zł na dzień 31 grudnia 2014 roku (26,8 zł na dzień 31 grudnia 2013).

50. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, zobowiązań, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.

Profesjonalny osąd, szacunki i założenia, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym mają zastosowanie w odniesieniu do następujących kluczowych obszarów:

- *Klasyfikacja umów leasingowych*

Grupa dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i korzyści z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ocena ta opiera się na treści ekonomicznej każdej transakcji. W ramach świadczenia usług Grupa zawiera z klientami umowy na udostępnienie zestawów odbiorczych (dekoderów, modemów i routerów). Ze względu na fakt, że Grupa zachowuje wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności tych zestawów odbiorczych, umowy na udostępnienie klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Ponadto, Grupa udostępnia również samochody na podstawie umów leasingu operacyjnego, które uprzednio zostały wyleasingowane od spółki MLeasing i ujęte jako leasing finansowy.

W ramach działalności operacyjnej Grupa zawarła umowy na najem pojemności transponderów satelitarnych od Eutelsat oraz dzierżawę systemu warunkowego dostępu (w tym kart SMART) od Nagravision. Ze względu na fakt, że Eutelsat oraz Nagravision zachowują wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności transponderów oraz systemu warunkowego dostępu, powyższe umowy klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Ponadto, Grupa zawarła umowy na dzierżawę gruntu pod lokalizację sieciowe oraz najem powierzchni biurowych i innych, które klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 33.

- *Stawki amortyzacyjne środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania*

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego (w tym zestawów odbiorczych oddanych w leasing operacyjny) oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekodery udostępnianych klientom w ramach umów leasingu operacyjnego wynosi 5 lat, a modemów i routerów 3 lata. Okresy ekonomicznej użyteczności pozostałych środków trwałych oraz wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania ujawnione są w notach 6j i 6k. Informacje na temat wysokości kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania zawierają noty 17 i 21.

- *Okres ekonomicznej użyteczności i metoda amortyzacji aktywów programowych*

Okres ekonomicznej użyteczności aktywów programowych ustalany jest w powiązaniu z szacowanym okresem uzyskiwania korzyści ekonomicznych z tych aktywów, nie dłuższym jednak niż okres obowiązywania licencji. Metoda amortyzacji aktywów programowych odzwierciedla sposób realizacji tych korzyści ekonomicznych. Określenie okresu i metody amortyzacji wymaga zatem dokonania szacunków w zakresie długości okresu, w ramach którego Grupa spodziewa się uzyskiwać przychody z nabytych praw programowych oraz procentowego rozłożenia tych przychodów na przestrzeni tego okresu. Więcej informacji na temat metody i stawek amortyzacyjnych oraz kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie aktywów programowych zawierają noty 6l i 22.

- *Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6 oraz IPLA*

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6 oraz IPLA rozpoznanych w latach 2011-2013 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat, spółki Polskie Media S.A. oraz spółek tworzących serwis IPLA. Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6 oraz IPLA:

- oczekiwane wykorzystanie marki i ocena czy marka może być efektywnie zarządzana
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej
- stabilność branży, w której marka jest wykorzystywana i zmiany w popycie rynku na usługi medialne
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Analizując powyższe czynniki, Grupa uznała że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marki Polsat, TV4, TV6 oraz Ipla będą przynosiły Grupie wpływy pieniężne netto i z tego powodu przyjęto nieokreślony okres użytkowania tych Marek, co oznacza, że składniki aktywów nie podlegają amortyzacji i są testowane pod względem utraty wartości raz w roku. Zarząd uważa, że marki Polsat, TV4, TV6 mają pozytywny wpływ na przychody z reklamy i sponsoringu, a marka IPLA ma pozytywny wpływ na pozyskiwanie nowych klientów, a także wzrost ARPU wśród obecnych klientów Cyfrowego Polsatu. Dodatkowo znak parasolowy Polsat posiada wyraźną obecność w mediach, wysokie pozycje w rankingach najcenniejszych marek przygotowanych m.in. przez dziennik „Rzeczpospolita” oraz spółkę BAV Consulting. Silną pozycję znaku potwierdzają również liczne nagrody przyznawane dla pracowników, osób kojarzonych ze stacją telewizyjną oraz wysoki wskaźnik Power Ratio stacji.

Zarząd potwierdza, że na dzień bilansowy nie ma żadnych planów, aby zaprzestać używania lub znacząco modyfikować marki Polsat, TV4, TV6 i IPLA. Wartość przypisana do Marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat”, „TV4”, „TV6” i „ipla”. W przypadku gdy Grupa zadecyduje o zaniechaniu stosowania lub znaczącej zmianie nazwy lub logotypu Zarząd dokona przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6 i IPLA oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- *Wstępna i tymczasowo określona wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółki Metelem Holding Company Limited*

W ramach wstępnego i tymczasowego rozliczenia nabycia kontroli nad spółką Metelem Holding Company Limited Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wstępną i tymczasową wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- *Utrata wartości wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności*

Grupa przeprowadziła test na utratę wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności (marki Polsat, TV4 i TV6 oraz marki IPLA). Test został przeprowadzony w oparciu o oszacowanie wartości użytkowej poszczególnych segmentów operacyjnych, do których została alokowana wartość firmy oraz marki na moment ich początkowego ujęcia. Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które również reprezentują segmenty działalności Grupy:

- "Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych" - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia M.Punkt Holdings, wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM oraz wartość firmy i marka IPLA ujęte w wyniku nabycia spółek tworzących platformę IPLA;
- "Nadawanie i produkcja telewizyjna" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat oraz wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media.

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w nocie 20.

Grupa nie przeprowadziła testu na utratę wartości firmy powstałej na nabyciu Metelem (alokowanej do segmentu usług dla klientów indywidualnych i biznesowych) z uwagi na fakt, iż transakcja nabycia miała miejsce w trakcie roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2014 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego ostateczne rozliczenie ceny nabycie nie zostało jeszcze sfinalizowane.

- *Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych*

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych lub wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania i ujęła odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych w wysokości różnicy pomiędzy wartością odzyskiwalną i wartością bilansową. Wysokość odpisów została zaprezentowana w nocie 17.

- *Odpis aktualizujący wartość należności*

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Wartość odpisu aktualizującego zależy od prawdopodobieństwa uregulowania należności oraz od szczegółowej analizy istotnych pozycji składających się na należności. W zależności od typu klienta i źródła należności ocena prawdopodobieństwa odzyskiwalności należności dokonywana jest albo w oparciu o indywidualną analizę poszczególnych sald albo w oparciu o statystyczne wskaźniki spłacalności oszacowane dla poszczególnych grup wiekowych należności. Wskaźniki spłacalności określone są w oparciu o zaobserwowaną historię spłacalności oraz zachowań klientów, z uwzględnieniem również innych czynników, które zdaniem Zarządu mogą mieć wpływ na odzyskiwalność obecnych należności. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6h oraz 26 i 39.

- *Odpis aktualizujący wartość zapasów*

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zapasów w oparciu o wskaźnik rotacji zapasów i aktualne plany marketingowe. Cena nabycia lub koszt wytworzenia są ustalane metodą średniej ceny ważonej. Wartość odzyskiwalna netto jest szacowaną ceną sprzedaży dokonywanej w toku zwykłej działalności gospodarczej, pomniejszoną o koszty sprzedaży. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6m oraz 25.

- *Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami sądowymi*

W zwykłej działalności Grupa jest uczestnikiem wielu postępowań sądowych, które mają w większości przypadków charakter typowy i powtarzalny i które, indywidualnie, nie mają istotnego znaczenia dla Grupy, jej sytuacji finansowej i działalności. Rezerwy tworzone są w oparciu o dokumentację sądową i opinię prawników biorących udział w toczących się postępowaniach, którzy szacują ewentualne przyszłe zobowiązania Grupy w oparciu o przebieg procesu. Grupa tworzy także rezerwy na potencjalne niezgłoszone roszczenia wynikające z przeszłych zdarzeń, jeśli Zarząd ocenia, że istnieje prawdopodobieństwo wpływu korzyści ekonomicznych z Grupy tytułem ich zaspokojenia. Rezerwy na prawdopodobne roszczenia są tworzone w oparciu o szacunki Zarządu bazujące na dostępnych informacjach o stawkach rynkowych stosowanych dla podobnych roszczeń. W opinii Zarządu poziom rezerw na 31 grudnia 2014 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

- *Rezerwa na koszty przywrócenia stanu pierwotnego*

Na Grupie ciąży obowiązek przywrócenia aktywów do stanu pierwotnego. Rezerwy tworzone są w wysokości szacowanej kwoty, którą należałoby zapłacić w celu wypełnienia obowiązku. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenia stanu pierwotnego podlega okresowej ocenie i jeżeli zachodzi taka potrzeba, jest korygowana wraz z odpowiednią korektą wartości aktywów, których dotyczy. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenie stanu pierwotnego jest dyskontowana przy zastosowaniu stopy procentowej odzwierciedlającej upływ czasu i odpowiadającej ryzyku związanemu z tym obowiązkiem. Stopa dyskonta zastosowana do skalkulowania kosztów przywrócenia stanu pierwotnego oraz demontażu wyniosła 2,87% na dzień 31 grudnia 2014 r. Okres dyskontowania odzwierciedla najlepszy szacunek Zarządu odnośnie przewidywanego momentu demontażu aktywów przy uwzględnieniu terminów wygaśnięcia koncesji posiadanych przez Grupę oraz przewidywanych okresów ich przedłużenia.

- *Podatek odroczony*

Podatek odroczony jest rozpoznawany dla wszystkich różnic przejściowych oraz dla niewykorzystanych strat podatkowych. Kluczowym założeniem w odniesieniu do kalkulacji podatku odroczonego jest ocena okresu oraz sposobu rozliczenia wartości bilansowej aktywów i pasywów na dzień bilansowy. W szczególności, ocenie podlega prawdopodobieństwo wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których będzie możliwe odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych. Na każdy dzień zakończenia okresu sprawozdawczego ponownie ocenia się dotąd nieujęte aktywa z tytułu podatku odroczonego. Uprzednio nieujęty składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmuje się w zakresie, w jakim stało się prawdopodobne, że przyszły dochód do opodatkowania pozwoli na zrealizowanie tych aktywów. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6x oraz 14.

- *Wartość godziwa instrumentów finansowych*

Wartość godziwą instrumentów finansowych, dla których nie istnieje aktywny rynek ustala się wykorzystując odpowiednie techniki wyceny. Przy wyborze odpowiednich metod i założeń Grupa kieruje się profesjonalnym osądem. Sposób ustalenia wartości godziwej poszczególnych instrumentów finansowych oraz przyjęte założenia zostały przedstawione w notcie 6h.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

**Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania
finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.**

**Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.**

Dla Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

**Niniejszy raport zawiera 16 kolejno ponumerowanych stron i składa się
z następujących części:**

	Strona
I. Ogólna charakterystyka Grupy.....	2
II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania.....	8
III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	9
IV. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta	14
V. Informacje i uwagi końcowe	16

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy

- a. Jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”) jest Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna („Jednostka dominująca”) z siedzibą w Warszawie, ul. Łubinowa 4a.
- b. Akt założycielski Jednostki dominującej sporządzono w formie aktu notarialnego w Kancelarii Notarialnej notariusza Sławomira Wolbergiera w Radomiu w dniu 30 października 1996 r. i zarejestrowano w Rep. A Nr 6526/96. W dniu 21 czerwca 2001 r. Sąd Rejonowy w Warszawie XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu Jednostki dominującej do Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000010078.
- c. Dla celów rozliczeń z tytułu podatków Jednostce dominującej nadano numer NIP 796-18-10-732, a dla celów statystycznych Jednostka dominująca otrzymała numer REGON 670925160.
- d. Kapitał zakładowy Jednostki dominującej na dzień 31 grudnia 2014 r. wynosił 25,6 mln zł i składał się z 639.546.016 akcji o wartości nominalnej 0,04 zł każda.
- e. Na 31 grudnia 2014 r. akcjonariuszami Jednostki dominującej byli:

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% posiadanych głosów
Karswell Ltd. ¹	157.988.268	24,70	157.988.268	19,29
Reddev Investments Ltd. ²	154.204.296	24,11	306.709.172	37,45
Argumenol Investment Company Ltd. ¹	28.415.173	4,44	28.415.173	3,47
Sensor Overseas Ltd. ³	54.921.546	8,59	81.662.921	9,97
Embud Sp. z o.o. ¹	29.648.775	4,64	29.648.775	3,62
Pozostali	214.367.958	33,52	214.539.208	26,20
	639.546.016	100,00	818.963.517	100,00

¹ Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza-Żaka

² Reddev Investments Ltd. jest bezpośrednio zależny od Pola Investments Ltd., spółki kontrolowanej przez TiVi Foundation, wobec której podmiotem dominującym jest Pan Zygmunt Solorz-Żak

³ Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

Na 31 grudnia 2013 r. akcjonariuszami Jednostki dominującej byli:

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% posiadanych głosów
Pola Investments Ltd. ¹	154.204.296	44,27	306.709.172	58,11
- akcje imienne uprzywilejowane	152.504.876	43,78	305.009.752	57,79
- akcje zwykłe na okaziciela	1.699.420	0,49	1.699.420	0,32
Sensor Overseas Ltd. ²	25.341.272	7,27	50.382.647	9,55
- akcje imienne uprzywilejowane	25.041.375	7,19	50.082.750	9,49
- akcje zwykłe na okaziciela	299.897	0,08	299.897	0,06
Pozostali	168.807.268	48,46	170.678.518	32,34
	348.352.836	100,00	527.770.337	100,00

¹ Pola Investments Ltd. jest kontrolowana przez TiVi Foundation, wobec której podmiotem dominującym jest Pan Zygmunt Solorz-Zak

² Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowana przez EVO Foundation

f. W badanym okresie Grupa prowadziła działalność głównie związaną z pełnieniem funkcji:

- operatora płatnej cyfrowej platformy satelitarnej „Cyfrowy Polsat” świadczącego usługi na terytorium Polski;
- dostawcy usług telekomunikacyjnych;
- nadawcy programów telewizyjnych;
- operatora płatnej telewizji naziemnej;
- dostawcy usługi dostępu do Internetu;
- dystrybutora treści programowych w Internecie oraz administratora portali internetowych („IPLA”);
- dostawcy mobilnych audiowizualnych usług medialnych.

g. W roku obrotowym członkami Zarządu Jednostki dominującej byli:

- Tomasz Gillner-Gorywoda Prezes Zarządu od 28 października 2014 r.;
- Dominik Libicki Prezes Zarządu do 28 października 2014 r.;
- Tobiasz Solorz Wiceprezes Zarządu od 10 grudnia 2014 r.;
- Członek Zarządu od 1 września 2014 r.;
- do 9 grudnia 2014 r.;
- Dariusz Działkowski Członek Zarządu;
- Aneta Jaskólska Członek Zarządu;
- Tomasz Szelaż Członek Zarządu;
- Maciej Stec Członek Zarządu od 4 listopada 2014 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

h. W skład Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. na dzień 31 grudnia 2014 r. wchodziły następujące jednostki:

Nazwa jednostki	Charakterystyka powiązania kapitałowego (% własności)	Metoda konsolidacji	Podmiot badający sprawozdanie finansowe	Rodzaj opinii	Dzień bilansowy, na który sporządzono sprawozdanie finansowe
Cyfrowy Polsat S.A.	Dominująca	Nie dotyczy	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	Bez zastrzeżeń	31 grudnia 2014 r.
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Cyfrowy Polsat Finance AB	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AB	(*)	31 grudnia 2014 r.
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	Bez zastrzeżeń	31 grudnia 2014 r.
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Media-Biznes Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Nord License AS	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AS	(*)	31 grudnia 2014 r.
Polsat License Ltd.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AG	(*)	31 grudnia 2014 r.
Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
PL 2014 Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Polsat Brands (einfache Gesellschaft)	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Polsat Ltd.	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
CPSPV1 Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
CPSPV2 Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Redefine Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Poszkole.pl Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Gery.pl Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Frazpc.pl Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.
Netshare Sp. z o.o.	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(*)	31 grudnia 2014 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

Nazwa jednostki	Charakterystyka powiązania kapitałowego (% własności)	Metoda konsolidacji	Podmiot badający sprawozdanie finansowe	Rodzaj opinii	Dzień bilansowy, na który sporządzono sprawozdanie finansowe
Metelem Holding Company Limited**	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers CY	(*)	31 grudnia 2014 r.
Eileme 1 AB (publ) **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AB	(*)	31 grudnia 2014 r.
Eileme 2 AB (publ) **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AB	(*)	31 grudnia 2014 r.
Eileme 3 AB (publ) **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AB	(*)	31 grudnia 2014 r.
Eileme 4 AB (publ) **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers AB	(*)	31 grudnia 2014 r.
Polkomtel Sp. z o.o. **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o	bez zastrzeżeń	31 grudnia 2014 r.
Nordisk Polska Sp. z o.o. **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o	(*)	31 grudnia 2014 r.
Polkomtel Finance AB (publ) **	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Liberty Poland S.A. **	Zależna (100%)	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o	(*)	31 grudnia 2014 r.
Polkomtel Business Development Sp. z o.o. **	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Plus TM Management Sp. z o.o. **	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
LTE Holdings Limited**	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Plus TM Group Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowo-Akcyjna**	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 października 2015 r.
Plus TM Group Sp. z o.o. **	Zależna (100%)	Pełna	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

Nazwa jednostki	Charakterystyka powiązania kapitałowego (% własności)	Metoda konsolidacji	Podmiot badający sprawozdanie finansowe	Rodzaj opinii	Dzień bilansowy, na który sporządzono sprawozdanie finansowe
Polsat JimJam Ltd.	Wspólne przedsięwzięcie (50%)	Praw własności	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	Wspólne przedsięwzięcie (50%)	Praw własności	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
New Media Ventures Sp. z o.o. **	Wspólne przedsięwzięcie (49,97%)	Praw własności	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Paszport Korzyści Sp. z o.o. **	Wspólne przedsięwzięcie (49%)	Praw własności	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.	Zależna (99%)	Nie podlega konsolidacji	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.
Litenite Limited**	Wspólne przedsięwzięcie (49%)	Nie podlega konsolidacji	Spółka nie podlegała badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2014 r.

* Na dzień podpisania opinii z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy, przeprowadzono badanie jednostkowego sprawozdania finansowego lub pakietu konsolidacyjnego dla celów skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy, ale oddzielna opinia z badania sprawozdania finansowego nie została wydana

** Spółki wchodzące w skład Grupy Metelem Holding Company Limited konsolidowane od dnia 7 maja 2014 roku

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

- i. W trakcie roku obrotowego nastąpiły następujące zmiany zakresu jednostek objętych konsolidacją:
- W dniu 7 maja 2014 r. Jednostka dominująca nabyła 100% udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited („Metelem”), właściciela m.in. operatora telekomunikacyjnego Polkomtel Sp. z o.o.,
 - Dnia 27 lipca 2014 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 50% udziałów w kapitale zakładowym PL 2014 Sp. z o.o., tym samym zwiększając udział w ogólnej liczbie głosów do 100%,
 - Dnia 6 sierpnia 2014 roku Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Polsat Ltd.,
 - Dnia 22 maja 2014 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. nabył 1% w kapitale zakładowym CPSPV1 Sp. z o.o. i 1% w kapitale zakładowym CPSPV2 Sp. z o.o. tym samym zwiększając udział w ogólnej liczbie głosów w obu spółkach do 100% ,
 - W dniu 26 maja 2014 r. Jednostka dominująca nabyła 14% udziałów w spółce Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. zwiększając swój udział w kapitale zakładowym tej spółki do 99%.
- j. Jednostka dominująca jest emitentem papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i zgodnie z wymogami Ustawy o rachunkowości sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską. Grupa stosuje MSSF od 2007 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania

- a. Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. zostało przeprowadzone przez PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Al. Armii Ludowej 14, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144. W imieniu podmiotu uprawnionego badanie przeprowadzone zostało pod nadzorem kluczowego biegłego rewidenta, biegłego rewidenta Grupy Ewy Giel (numer w rejestrze 12148).
- b. PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. została wybrana na biegłego rewidenta Grupy Uchwałą nr 1 Rady Nadzorczej Jednostki dominującej z dnia 6 maja 2014 r. działając na podstawie art. 66 ust. 4 z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości w związku z art. 19 ust. 2 lit. h) Statutu Jednostki dominującej.
- c. PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. oraz kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie są niezależni od jednostek wchodzących w skład Grupy w rozumieniu art. 56 ust. 2-4 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. Nr 77, poz. 649, z późn. zm.).
- d. Badanie przeprowadzono na podstawie umowy zawartej w dniu 14 listopada 2014 r. w okresie:
- badanie wstępne od 17 listopada do 28 listopada 2014 r.;
 - badanie końcowe od 26 stycznia do 3 marca 2015 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

SKONSOLIDOWANY BILANS
na 31 grudnia 2014 r. (wybrane pozycje)

	31.12.2014 r. mln zł	31.12.2013 r. mln zł	Zmiana		Struktura	
			31.12.2014 r. (%)	31.12.2013 r. (%)	mln zł	(%)
AKTYWA						
Aktywa trwałe	23.398,6	4.455,8	18.942,8	425,1	85,5	78,5
Aktywa obrotowe	3.982,6	1.220,4	2.762,2	226,3	14,5	21,5
Aktywa razem	27.381,2	5.676,2	21.705,0	382,4	100,0	100,0
PASYWA						
Kapitał własny	9.141,6	3.001,2	6.140,4	204,6	33,4	52,9
Zobowiązania długoterminowe	14.072,4	1.700,2	12.372,2	727,7	51,4	29,9
Zobowiązania krótkoterminowe	4.167,2	974,8	3.192,4	327,5	15,2	17,2
Pasywa razem	27.381,2	5.676,2	21.705,0	382,4	100,0	100,0

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. (wybrane pozycje)

	2014 r. mln zł	2013 r. mln zł	Zmiana		Struktura	
			2014 r. (%)	2013 r. (%)	mln zł	(%)
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.409,9	2.910,8	4.499,1	154,6	100,0	100,0
Koszty operacyjne	(5.977,1)	(2.157,7)	(3.819,4)	177,0	(80,7)	(74,1)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	9,6	36,8	(27,2)	(73,9)	0,1	1,3
Zysk z działalności operacyjnej	1.442,4	789,9	652,5	82,6	19,4	27,2
Zysk netto za okres	292,5	525,5	(233,0)	(44,3)	3,9	18,1

ZESTAWIENIE SKONSOLIDOWANEGO ZYSKU CAŁKOWITEGO
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. (wybrane pozycje)

	2014 r. mln zł	2013 r. mln zł	Zmiana		Struktura	
			2014 r. (%)	2013 r. (%)	mln zł	(%)
Zysk netto za okres	292,5	525,5	(233,0)	(44,3)	3,9	18,1
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	(3,2)	7,3	(10,5)	(143,8)	(0,0)	0,2
Zysk całkowity za okres	289,3	532,8	(243,5)	(45,7)	3,9	18,3

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

Wybrane wskaźniki charakteryzujące sytuację majątkową i finansową oraz wyniki finansowe Grupy

Działalność gospodarczą Grupy, jej wynik finansowy za rok obrotowy oraz sytuację majątkową i finansową na dzień bilansowy w porównaniu do okresu poprzedzającego charakteryzują następujące wskaźniki:

	2014 r.	2013 r.
Wskaźniki aktywności		
- szybkość obrotu należności	45 dni	48 dni
Wskaźniki rentowności		
- rentowność sprzedaży netto	4%	18%
- rentowność sprzedaży brutto	19%	27%
- ogólna rentowność kapitału	5%	19%
Wskaźniki zadłużenia		
- stopa zadłużenia	67%	47%
- szybkość obrotu zobowiązań	51 dni	60 dni
	31.12.2014 r.	31.12.2013 r.
Wskaźniki płynności		
- wskaźnik płynności I	1,0	1,3
- wskaźnik płynności II	0,9	1,1
Inne wskaźniki		
- efektywna stawka podatku dochodowego	6,9%	11,4%

Przedstawione powyżej wskaźniki wyliczono na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Celem badania nie było przedstawienie Grupy w kontekście wyników działalności i osiąganych wskaźników. Szczegółowa interpretacja wskaźników wymaga pogłębionej analizy działalności Grupy i jej uwarunkowań.

Porównywalność sprawozdań finansowych za lata 2013-2014, a tym samym wartość informacyjna wskaźników finansowych dotyczących tych okresów, może być ograniczona z uwagi na fakt nabycia i objęcia konsolidacją od dnia 7 maja 2014 r. grupy Metelem Holding Company Limited, w skład której wchodzi m.in. Polkomtel Sp. z o.o., nabycie spółki Polskie Media S.A. oraz sprzedaż spółki RS TV S.A. w dniu 30 sierpnia 2013 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie uwzględnia wpływu deflacji. Ogólny wskaźnik zmian poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych (od grudnia do grudnia) wyniósł w badanym roku -1,0% (2013 r. - inflacja: 0,7%).

Porównywalność sprawozdań finansowych za lata 2013-2014, a tym samym wartość informacyjna wskaźników finansowych dotyczących tych okresów, może być ograniczona z uwagi na fakt nabycia i objęcia konsolidacją od dnia 7 maja 2014 r. grupy Metelem Holding Company Limited, w skład której wchodzi m.in. Polkomtel Sp. z o.o., nabycie spółki Polskie Media S.A. oraz sprzedaż spółki RS TV S.A. w dniu 30 sierpnia 2013 r.

Poniższe komentarze przedstawiono w oparciu o wiedzę uzyskaną podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Cyfrowy Polsat S.A. jest jednostką dominującą w Grupie, w skład której na dzień 31 grudnia 2014 r. wchodziło 35 spółek zależnych konsolidowanych metodą pełną oraz 4 wspólne przedsięwzięcia konsolidowane metodą praw własności. W badanym okresie niżej opisane zjawiska miały istotny wpływ na wynik finansowy oraz sytuację majątkową i finansową Grupy:

- Na koniec roku obrotowego aktywa Grupy wyniosły 27.381,2 mln zł. W ciągu roku suma bilansowa zwiększyła się o 21.705,0 mln zł, tj. o 382,4% głównie w wyniku nabycia udziałów w spółce Metelem Holding Company Limited („Metelem”), właściciela operatora telekomunikacyjnego Polkomtel Sp. z o.o. Wzrost ten został sfinansowany głównie poprzez emisję akcji o łącznej wartości emisyjnej 5.954,0 mln zł, wzrost stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek o kwotę 8.520,2 mln zł, wzrost stanu zobowiązań z tytułu obligacji o kwotę 3.575,9 mln zł oraz wzrost stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań o kwotę 1.109,8 mln zł.
- Istotną pozycję aktywów Grupy na dzień 31 grudnia 2014 r. stanowiła wartość firmy, która wynosiła 10.826,8 mln zł (39,5% sumy aktywów). W badanym roku saldo wartości firmy wzrosło o 8.224,0 mln zł wskutek wstępnego rozliczenia nabycia grupy Metelem. Ponadto w ramach wstępnego rozliczenia nabycia grupy Metelem Grupa zidentyfikowała i ujęła na bilansie wartości niematerialne we wstępnie oszacowanej wartości godziwej w postaci relacji z klientami o wartości 4.530,0 mln zł, marki Plus o wartości 941,1 mln zł oraz koncesji o wartości 1.600,0 mln zł.
- Kapitał własny na 31 grudnia 2014 r. wyniósł 9.141,6 mln zł. Zwiększenie salda kapitału własnego o 6.140,4 mln zł (tj. o 204,6%) było spowodowane głównie emisją akcji o łącznej wartości emisyjnej 5.954,0 mln zł oraz osiągniętym zyskiem netto w kwocie 292,5 mln zł. Jednocześnie Jednostka dominująca wypłaciła dywidendę w kwocie 102,9 mln zł.
- Saldo zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (długo i krótkoterminowych) na 31 grudnia 2014 r. wyniosło 9.006,1 mln zł i wzrosło w porównaniu do końca roku poprzedniego o 8.520,2 mln zł głównie w wyniku ujęcia zobowiązań z tytułu kredytu w kwocie 6.815,6 mln zł przejętych na dzień 7 maja 2014 r. wraz z nabyciem udziałów w Metelem oraz zaciągnięcia w dniu 11 kwietnia 2014 r. przez Jednostkę dominującą kredytu terminowego i rewolwingowego w łącznej kwocie 2.800 mln zł, co zostało

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

skompensowane spłatą wcześniejszego kredytu terminowego, którego saldo na koniec roku poprzedniego wyniosło 485,9 mln zł.

- Saldo zobowiązań z tytułu obligacji (długo i krótkoterminowych) na 31 grudnia 2014 r. wyniosło 5.014,6 mln zł i wzrosło w porównaniu do końca roku ubiegłego o 3.575,9 mln zł, głównie w wyniku ujęcia zobowiązań z tytułu obligacji w kwocie 5.528,5 mln zł przejętych na dzień 7 maja 2014 r. wraz z nabyciem udziałów w Metelem, co zostało częściowo skompensowane spłatą obligacji Senior Notes wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat Finance AB oraz spłatą obligacji PIK wyemitowanych przez Eileme 1 AB w łącznej kwocie 2.275,9 mln zł.
- Zmianie uległy wskaźniki oraz struktura zadłużenia Grupy. Stopa zadłużenia wzrosła z 47% na koniec roku ubiegłego do 67% na koniec roku bieżącego. Główną przyczyną zmian w tym zakresie był wzrost salda zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek oraz obligacji (długo i krótkoterminowych) o 12.096,1 mln zł. Obrót zobowiązań zmniejszył się odpowiednio z 60 dni do 51 dni. Główną przyczyną zmian w tym zakresie był wzrost kosztów operacyjnych w badanym roku o 3.819,4 mln zł, tj. o 177,0% w porównaniu do roku poprzedniego.
- Ogółem przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wyniosły 7.409,9 mln zł i wzrosły o 154,6% w porównaniu do roku poprzedniego. Największy udział przychodów ze sprzedaży stanowiły przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wynoszące w badanym okresie 5.084,7 mln zł (68,6% przychodów ze sprzedaży). Na przychodach detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych Grupa zanotowała wzrost o kwotę 3.254,6 mln zł, tj. o 177,8% w porównaniu do poprzedniego okresu obrotowego. Drugim największym strumieniem przychodów w Grupie były przychody hurtowe wynoszące 1.954,0 mln zł (26,4% przychodów ze sprzedaży), które wzrosły w porównaniu do roku poprzedniego o 943,8 mln zł, tj. o 93,4%.
- Koszty operacyjne wyniosły 5.977,1 mln zł i wzrosły o 3.819,4 mln zł, tj. o 177,0% w porównaniu do roku poprzedniego. Głównymi pozycjami kosztów operacyjnych były koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wynoszące w badanym okresie obrotowym 1.412,4 mln zł, co stanowi 23,6% kosztów operacyjnych, amortyzacja, utrata wartości oraz likwidacja wynoszące 1.295,9 mln zł (21,7% kosztów operacyjnych) oraz koszty kontentu wynoszące 1.029,5 mln zł (17,2% kosztów operacyjnych).
- Koszty finansowe w badanym okresie wyniosły 1.146,0 mln zł i wzrosły o 930,0 mln, tj. o 430,6% w porównaniu do roku poprzedniego. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu kosztów różnic kursowych z tytułu wyceny wyemitowanych obligacji o 340,7 mln zł, wzrostu kosztów odsetek od kredytów i pożyczek o 278,9 mln zł, wzrostu kosztów odsetek od wyemitowanych obligacji o 182,0 mln oraz w wyniku poniesionych kosztów premii za wcześniejszy wykup obligacji w wysokości 82,1 mln zł.
- Rentowność mierzona zyskiem netto wyniosła 4% i była niższa o 14 punktów procentowych od uzyskiwanej w roku poprzednim. Znaczny wpływ na zmianę rentowności Grupy miał wzrost kosztów finansowych o 930,0 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

III. Charakterystyka wyników, sytuacji finansowej Grupy oraz istotnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

- Zmianie uległa sytuacja płatnicza Grupy. Wskaźniki płynności I i II, które wyniosły na koniec badanego roku odpowiednio 1,0 (na koniec roku poprzedniego: 1,3) oraz 0,9 (na koniec roku poprzedniego: 1,1) zmniejszyły się głównie w wyniku wzrostu salda zobowiązań krótkoterminowych o 3.192,4 mln zł, tj. o 327,5%, przy jednoczesnym wzroście aktywów obrotowych o 2.762,2 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kontynuacji działalności.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

IV. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta

- a. Zarząd Jednostki dominującej przedstawił w toku badania żądane informacje, wyjaśnienia i oświadczenia oraz przedłożył oświadczenie o kompletnym ujęciu danych w dokumentacji konsolidacyjnej oraz wykazaniu wszelkich zobowiązań warunkowych, a także poinformował o istotnych zdarzeniach, które nastąpiły po dniu bilansowym do dnia złożenia oświadczenia.
- b. Zakres badania nie był ograniczony.
- c. Grupa posiadała aktualną, zatwierdzoną przez Zarząd Jednostki dominującej dokumentację opisującą zasady (politykę) rachunkowości. Przyjęte przez Jednostkę dominującą zasady rachunkowości były dostosowane do potrzeb Grupy i zapewniały wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Grupy, przy zachowaniu zasady ostrożności. Została zachowana ciągłość stosowanych zasad i metod w stosunku do okresu ubiegłego.
- d. Obliczenie powstałej w badanym okresie wartości firmy oraz jej ujęcie w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym były we wszystkich istotnych aspektach zgodne z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- e. We wszystkich istotnych aspektach konsolidacja kapitałów oraz ustalenie udziałów niedających kontroli zostały przeprowadzone prawidłowo.
- f. Wyłączenia wzajemnych rozrachunków (należności i zobowiązań) oraz obrotów wewnętrznych (przychodów i kosztów) jednostek objętych konsolidacją zostały dokonane we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- g. Wyłączenia wyników nie zrealizowanych przez jednostki objęte konsolidacją, zawartych w wartości aktywów oraz z tytułu dywidend zostały dokonane we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- h. Skutki sprzedaży całości lub części akcji w jednostkach podporządkowanych zostały ujęte we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- i. Dokumentacja konsolidacyjna była kompletna i poprawna, a sposób jej przechowywania zapewnia właściwą ochronę.
- j. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 r. zostało zatwierdzone Uchwałą nr 9 Walnego Zgromadzenia Jednostki dominującej dnia 29 kwietnia 2014 r. oraz złożone w Krajowym Rejestrze Sądowym w Warszawie w dniu 6 maja 2014 r.
- k. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok poprzedzający zostało zbadane przez PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. Biegły rewident wydał opinię bez zastrzeżeń.
- l. Informacja dodatkowa przedstawia wszystkie istotne informacje określone przez MSSF zatwierdzone przez Unię Europejską.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

IV. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta (cd.)

- m. Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. uwzględniają postanowienia Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2014 r., poz. 133) i są zgodne z informacjami przedstawionymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r.

V. Informacje i uwagi końcowe

Niniejszy raport został sporządzony w związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało podpisane przez Zarząd Jednostki dominującej dnia 3 marca 2015 r.

Raport powinien być odczytany wraz z opinią bez zastrzeżeń niezależnego biegłego rewidenta dla Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 3 marca 2015 r. dotyczącą wyżej opisanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Opinia o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wyraża ogólny wniosek wynikający z przeprowadzonego badania. Wniosek ten nie stanowi sumy ocen wyników badania poszczególnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania bądź zagadnień, ale zakłada nadanie poszczególnym ustaleniom odpowiedniej wagi (istotności), uwzględniającej wpływ stwierdzonych faktów na rzetelność i prawidłowość skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Przeprowadzająca badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144:

Ewa Giel

Ewa Giel

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły Rewident
Numer ewidencyjny 12148

Warszawa, 3 marca 2015 r.

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za okres 3 i 12 miesięcy
zakończony 31 grudnia 2014 roku**

**sporządzone zgodnie z
Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

Spis treści

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat.....	F 3
Śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego.....	F 4
Śródroczny skonsolidowany bilans	F 5
Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	F 7
Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	F 9
Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F 10

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2014 niebadany	31 grudnia 2013 niebadany	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Działalność kontynuowana					
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7	2.521,1	800,5	7.409,9	2.910,8
Koszty operacyjne	8	(2.125,4)	(591,7)	(5.977,1)	(2.157,7)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		(2,2)	(2,0)	9,6	36,8
Zysk z działalności operacyjnej		393,5	206,8	1.442,4	789,9
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto		(11,4)	4,1	15,2	16,1
Koszty finansowe		(379,2)	(22,8)	(1.146,0)	(216,0)
Udział w zysku jednostki współkontrolowanej wycenianej metodą praw własności		0,6	0,6	2,6	2,9
Zysk brutto za okres		3,5	188,7	314,2	592,9
Podatek dochodowy		10,5	(15,5)	(21,7)	(67,4)
Zysk netto za okres		14,0	173,2	292,5	525,5
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		14,0	173,2	292,5	525,5
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych		0,02	0,50	0,54	1,51

Śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2014 niebadany	31 grudnia 2013 niebadany	31 grudnia 2014 niebadany	31 grudnia 2013 niebadany
Zysk netto za okres	14,0	173,2	292,5	525,5
<i>Pozycje które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</i>				
Wycena instrumentów zabezpieczających	(3,7)	3,1	(3,9)	14,4
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	0,7	(0,7)	0,7	(2,8)
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	-	-	-	(4,3)
Pozycje które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat	(3,0)	2,4	(3,2)	7,3
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	(3,0)	2,4	(3,2)	7,3
Zysk całkowity za okres	11,0	175,6	289,3	532,8
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	11,0	175,6	289,3	532,8

Śródroczny skonsolidowany bilans - aktywa

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zestawy odbiorcze	421,1	407,6
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2.961,6	251,1
Wartość firmy	10.826,8	2.602,8
Relacje z klientami	4.145,8	-
Marki	1.797,1	890,8
Inne wartości niematerialne	2.591,4	137,4
Długoterminowe aktywa programowe	135,8	71,6
Nieruchomości inwestycyjne	5,3	5,3
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	81,0	29,5
Inne aktywa długoterminowe	198,5	20,8
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	1,2	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	234,2	38,9
Aktywa trwałe razem	23.398,6	4.455,8
Krótkoterminowe aktywa programowe	152,1	181,3
Zapasy	301,4	146,8
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1.453,4	374,4
Należności z tytułu podatku dochodowego	26,0	0,2
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	141,7	70,1
Pozostałe aktywa obrotowe	160,1	105,4
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	22,2	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.735,3	342,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	12,6	-
Aktywa obrotowe razem	3.982,6	1.220,4
Aktywa razem	27.381,2	5.676,2

Śródroczny skonsolidowany bilans - pasywa

	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Kapitał zakładowy	25,6	13,9
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.237,4	1.295,1
Pozostałe kapitały	(12,2)	(9,0)
Zyski zatrzymane	1.890,8	1.701,2
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	9.141,6	3.001,2
Udziały niekontrolujące	-	-
Kapitał własny razem	9.141,6	3.001,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	7.683,5	239,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	4.550,2	1.340,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	11,7	0,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	750,3	-
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	887,8	108,1
Przychody przyszłych okresów	4,7	4,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	184,2	7,9
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>40,1</i>	<i>0,1</i>
Zobowiązania długoterminowe razem	14.072,4	1.700,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.322,6	246,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	464,4	98,7
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	6,8	0,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	117,1	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1.523,0	413,2
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>87,0</i>	<i>12,0</i>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	48,0	4,5
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	1,4	2,7
Przychody przyszłych okresów	683,9	209,5
Zobowiązania krótkoterminowe razem	4.167,2	974,8
Zobowiązania razem	18.239,6	2.675,0
Pasywa razem	27.381,2	5.676,2

Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Zysk netto	292,5	525,5
Korekty:	1.825,3	334,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.295,9	256,4
Płatności za licencje filmowe i sportowe	(306,8)	(222,4)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych	224,4	220,4
Zysk ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2,9)	(35,8)
Wartość sprzedanych aktywów programowych	30,5	6,4
Odsetki	603,7	183,8
Zmiana stanu zapasów	0,5	14,8
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(191,9)	60,9
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów	(195,6)	(104,9)
Zmiana stanu produkcji własnej oraz zaliczek na produkcję własną	(4,9)	6,5
Wycena instrumentów zabezpieczających	(3,9)	14,4
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	(2,6)	(2,9)
Straty z tytułu różnic kursowych, netto	369,9	16,3
Podatek dochodowy	21,7	67,4
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym	(193,1)	(158,9)
Strata na instrumentach pochodnych, netto	84,3	-
Inne korekty	96,1	11,9
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	2.117,8	859,8
Podatek dochodowy zapłacony	(189,1)	(67,5)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	45,2	10,4
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.973,9	802,7
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(263,6)	(60,8)
Nabycie wartości niematerialnych	(71,8)	(62,0)
Płatności z tytułu koncesji	(482,3)	-
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	1.800,4	(64,3)
Wpływy netto ze zbycia jednostki zależnej	-	48,7
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	4,1	2,1
Pożyczki udzielone	(23,1)	-
Wpływy z tytułu realizacji instrumentów pochodnych	6,6	-
Otrzymane dywidendy	2,5	2,5
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	972,8	(133,8)
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	(1.087,1)	(431,1)
Zaciągnięcie kredytów	2.800,0	-
Splata obligacji	(2.275,9)	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(0,9)	(0,4)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, Cash Pool, leasingu finansowego i zapłacone prowizje*	(872,2)	(165,0)
Wyplacone dywidendy	(102,9)	-
Zapłata za usługi doradcze związane z emisją akcji	(3,9)	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.542,9)	(596,5)

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte
w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1.403,8	72,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	342,2	270,3
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	1,9	(0,5)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.747,9**	342,2

* Obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward, premie za wcześniejszą spłatę obligacji oraz zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

** W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 12,6 złotych

Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2014	13,9	1.295,1	(9,0)	1.701,2	3.001,2	-	3.001,2
Emisja akcji	11,7	5.942,3	-	-	5.954,0	-	5.954,0
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(102,9)	(102,9)	-	(102,9)
Zysk całkowity	-	-	(3,2)	292,5	289,3	-	289,3
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	-	-	(3,2)	-	(3,2)	-	(3,2)
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	292,5	292,5	-	292,5
Stan na 31 grudnia 2014	25,6	7.237,4	(12,2)	1.890,8	9.141,6	-	9.141,6

* obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2014 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2013	13,9	1.295,1	(16,3)	1.175,7	2.468,4	-	2.468,4
Zysk całkowity	-	-	7,3	525,5	532,8	-	532,8
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	-	-	11,6	-	11,6	-	11,6
<i>Różnice kursowe</i>	-	-	(4,3)	-	(4,3)	-	(4,3)
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	525,5	525,5	-	525,5
Stan na 31 grudnia 2013	13,9	1.295,1	(9,0)	1.701,2	3.001,2	-	3.001,2

* obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2013 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 4,6 zł.

Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

1. Działalność Jednostki Dominującej

Cyfrowy Polsat S.A. ('Spółka', 'Cyfrowy Polsat', 'Jednostka Dominująca', 'Podmiot Dominujący', 'Spółka Dominująca') jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Jednostki Dominującej mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Podmiot dominujący jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej 'Cyfrowy Polsat' świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej cyfrowej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i udziały we wspólnych przedsięwzięciach. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: (1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmujące usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekodérów, oraz (2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Tomasz Gillner-Gorywoda	Prezes Zarządu (od dnia 28 października 2014 roku),
- Dominik Libicki	Prezes Zarządu (do dnia 28 października 2014 roku),
- Tobiasz Solorz	Wiceprezes Zarządu (od dnia 10 grudnia 2014 roku), Członek Zarządu (od dnia 1 września 2014 roku do dnia 9 grudnia 2014 roku),
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Maciej Stec	Członek Zarządu (od dnia 4 listopada 2014 roku),
- Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Rekza	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości ('MSR') 34 *Śródroczna sprawozdawczość finansowa*. Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie z rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za rok 2013, które zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2013 rok opublikowanych w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów, zmian do Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2014 roku oraz zmian w zasadach rachunkowości opisanych w nocie 6. Standardy, zmiany do Standardów i Interpretacje, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2014 roku nie mają istotnego wpływu na skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Najbardziej aktualnym zbadanym rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym jest skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku. Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe w pełni ujawnia zasady rachunkowości zatwierdzone przez Grupę.

5. Objasnienia dotyczące sezonowości

Przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej.

W ramach przychodów detalicznych nieznacznym wahaniom w trakcie roku podlegają przychody z telefonii mobilnej, które zazwyczaj są nieco wyższe w okresie letnim (co wynika ze zwiększonego użycia usług roamingowych) oraz niższe w pierwszym kwartale z powodu mniejszej liczby dni kalendarzowych i biznesowych.

6. Zmiana prezentacji

Grupa zmieniła prezentację przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych w skróconym skonsolidowanym rachunku zysków i strat. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty przychodów, kosztów, zysku netto za okres, EBITDA ani kapitału własnego.

Zmiana prezentacji przychodów operacyjnych polega na zaprezentowaniu przychodów z reklamy i sponsoringu oraz przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych łącznie w ramach przychodów hurtowych. Zgodnie z nową prezentacją przychody hurtowe obejmują również przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału jak również przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Pozostałe przychody ze sprzedaży).

Zmiana prezentacji kosztów operacyjnych polegała na pogrupowaniu pozycji kosztowych w ramach nowych kategorii kosztowych: koszty kontentu oraz koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich. Koszty kontentu obejmują koszty licencji programowych, koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych, oraz koszty amortyzacji licencji filmowych. Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują koszty przesyłu sygnału, koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich, koszty dzierżawy infrastruktury (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Inne koszty) oraz koszty utrzymania IT (prezentowane w poprzednich okresach w ramach pozycji Inne koszty).

Dane za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013 roku zostały przekształcone w celu uzgodnienia prezentacji danych finansowych do bieżącego okresu. Przekształcenie zostało przedstawione w poniższych tabelach. Odpowiednio przekształcono również informacje prezentowane w pozostałych notach niniejszego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zmiana prezentacji Dane przekształcone za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013					
	31 grudnia 2013 (dane publikowane)	Przychody detailed od klientów indywidualnych i biznesowych	Przychody hurtowe	Przychody ze sprzedaży sprzętu	Pozostałe przychody ze sprzedaży
Przychody od klientów indywidualnych	466,4	466,1	0,3	-	-
Przychody z reklamy i sponsoringu	287,3	-	287,3	-	-
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	25,1	-	25,1	-	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	9,7	-	-	9,7	-
Pozostałe przychody ze sprzedaży	12,0	-	4,5	-	7,5
Razem	800,5	466,1	317,2	9,7	7,5

Zmiana prezentacji Dane przekształcone za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013					
	31 grudnia 2013 (dane publikowane)	Przychody detailed od klientów indywidualnych i biznesowych	Przychody hurtowe	Przychody ze sprzedaży sprzętu	Pozostałe przychody ze sprzedaży
Przychody od klientów indywidualnych	1.831,7	1.830,1	1,6	-	-
Przychody z reklamy i sponsoringu	869,9	-	869,9	-	-
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	97,3	-	97,3	-	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	41,7	-	-	41,7	-
Pozostałe przychody ze sprzedaży	70,2	-	41,4	-	28,8
Razem	2.910,8	1.830,1	1.010,2	41,7	28,8

Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Zmiana prezentacji								
	Dane przekształcone za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013								
31 grudnia 2013 (dane publikowane)	Koszty kontentu	Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	Koszty techniczne i rozliczeń międzyope- ratorskich	Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	Koszt własny sprzedanego sprzętu	Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	Inne koszty	
Koszty licencji programowych	104,9	104,9	-	-	-	-	-	-	-
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	92,4	-	92,4	-	-	-	-	-	-
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	119,0	119,0	-	-	-	-	-	-	-
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	68,6	-	-	68,6	-	-	-	-	-
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	53,2	-	-	-	53,2	-	-	-	-
Koszty przesyłu sygnału	38,8	-	-	-	38,8	-	-	-	-
Amortyzacja licencji filmowych	36,8	36,8	-	-	-	-	-	-	-
Koszt własny sprzedanego sprzętu	10,6	-	-	-	-	10,6	-	-	-
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich	26,2	-	-	-	26,2	-	-	-	-
Koszty windykacji, utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	7,2	-	-	-	-	-	7,2	-	-
Inne koszty	34,0	-	-	-	6,4	-	-	-	27,6
Razem	591,7	260,7	92,4	68,6	71,4	53,2	10,6	7,2	27,6

Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe ujęte w tabelach przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Zmiana prezentacji								
	Dane przekształcone za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013								
31 grudnia 2013 (dane publikowane)	Koszty kontentu	Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	Koszty techniczne i rozliczeń międzyope- ratorskich	Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	Koszt własny sprzedanego sprzętu	Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	Inne koszty	
Koszty licencji programowych	407,8	407,8	-	-	-	-	-	-	-
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	332,0	-	332,0	-	-	-	-	-	-
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	385,2	385,2	-	-	-	-	-	-	-
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	256,4	-	-	256,4	-	-	-	-	-
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	178,6	-	-	-	178,6	-	-	-	-
Koszty przesyłu sygnału	153,3	-	-	-	153,3	-	-	-	-
Amortyzacja licencji filmowych	134,0	134,0	-	-	-	-	-	-	-
Koszt własny sprzedanego sprzętu	63,9	-	-	-	-	63,9	-	-	-
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich	77,9	-	-	-	77,9	-	-	-	-
Koszty windykacji, utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	28,2	-	-	-	-	-	28,2	-	-
Inne koszty	140,4	-	-	-	25,1	-	-	-	115,3
Razem	2.157,7	927,0	332,0	256,4	256,3	178,6	63,9	28,2	115,3

7. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2014 niebadany	31 grudnia 2013 niebadany	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.701,7	466,1	5.084,7	1.830,1
Przychody hurtowe	641,1	317,2	1.954,0	1.010,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	159,9	9,7	327,3	41,7
Pozostałe przychody ze sprzedaży	18,4	7,5	43,9	28,8
Razem	2.521,1	800,5	7.409,9	2.910,8

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych obejmują głównie przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji, usług telekomunikacyjnych, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

Przychody hurtowe obejmują głównie przychody z reklamy i sponsoringu, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z roamingu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

8. Koszty operacyjne

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2014 niebadany	31 grudnia 2013 niebadany	31 grudnia 2014	31 grudnia 2013
Koszty kontentu	295,6	260,7	1.029,5	927,0
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	218,3	92,4	612,7	332,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	443,8	68,6	1.295,9	256,4
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	557,2	71,4	1.412,4	256,3
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	150,9	53,2	421,7	178,6
Koszt własny sprzedanego sprzętu	376,6	10,6	925,2	63,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	27,5	7,2	67,6	28,2
Inne koszty	55,5	27,6	212,1	115,3
Razem	2.125,4	591,7	5.977,1	2.157,7