



GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.

Skonsolidowany raport roczny
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2019 roku

Miejsce i data publikacji: Warszawa, 12 marca 2020 roku
Miejsce i data zatwierdzenia: Warszawa, 11 marca 2020 roku



N E T I A

ZAWARTOŚĆ RAPORTU ROCZNEGO

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

PISMO PREZESA ZARZĄDU



Szanowni Państwo,

Po raz pierwszy mam zaszczyt otworzyć Raport Roczny Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat i robię to z wielką satysfakcją, jako że 2019 rok był kolejnym w historii Grupy okresem intensywnego rozwoju, wprowadzania nowych usług i wchodzenia w nowe obszary. Także dla mnie osobiście był to wyjątkowy czas, pełny wyzwań i nowych doświadczeń, otrzymałem bowiem wielką odpowiedzialność pokierowania największą polską grupą medialno-telekomunikacyjną, a jednocześnie możliwość współpracy z kadrą całej Grupy – niezwykle fachową, twórczą i zaangażowaną. Z zadowoleniem mogę stwierdzić, że wszystkie plany i założenia zostały przez nas zrealizowane, a nasza pozycja na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacji i produkcji telewizyjnej umocniona.

2019 rok był bardzo pracowity, angażujący nas na wielu polach, intensywny w przebiegu wielu wydarzeń i przede wszystkim zakończony wieloma sukcesami. W myśl naszej idei strategicznej „Telewizja – Dla każdego. Wszędzie. Internet – Dla każdego. Wszędzie. Telefon – Dla każdego. Wszędzie” konsekwentnie pracowaliśmy nad rozwojem portfolio naszych usług tak, aby były one dostępne dla wszystkich polskich rodzin, niezależnie od miejsca zamieszkania, potrzeb, wybranego zakresu świadczeń i technologii. Działania te nie tylko odpowiadały na oczekiwania naszych klientów, ale także wzmacniały nasz program łączenia usług smartDOM, który zdobył już 2 miliony uczestników.

Co szczególnie cieszy, sukcesy odnosiliśmy nie tylko jako Grupa. Także poszczególne spółki pozytywnie wyróżniały się na swoich rynkach. Cyfrowy Polsat poszerzył ofertę usług telewizyjnych. Wprowadzona w marcu telewizja kablowa w technologii IPTV umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych za pośrednictwem stacjonarnego Internetu szerokopasmowego m.in. Plusa i Netii, bez konieczności montażu anteny satelitarnej. Rewolucyjna telewizja internetowa OTT z dekoderem pozwala cieszyć się ulubionymi kanałami przez Internet od dowolnego dostawcy, bez długoterminowych zobowiązań, a jej elastyczna oferta programowa zapewnia możliwość dowolnego włączania pakietów bezpośrednio z poziomu dekodera. Nowe usługi pozwalają nam docierać do zupełnie nowych klientów, zainteresowanych ciekawymi i wartościowymi treściami telewizyjnymi dostępnymi za pośrednictwem najnowszych technologii, jak i oferować dotychczasowym abonentom jeszcze większą elastyczność w dostępie do ich ulubionych kanałów i programów.

Z kolei Plus ponownie był liderem w przenoszeniu numerów oraz najczęściej wybieraną siecią telekomunikacyjną. W całym roku pozyskał najwięcej klientów spośród wszystkich sieci mobilnych i jako jedyny z dużych operatorów komórkowych zanotował dodatni bilans przenoszonych numerów. To już drugi rok z rzędu, kiedy sieć Plus miała najlepszy bilans wśród czterech największych telekomów. Był to także czas rozwoju usługi „Plus światłowód”, która, dzięki regularnym pracom modernizacyjnym i kolejnym inwestycjom Netii w infrastrukturę, dociera do 2,7 miliona polskich rodzin i zapewnia Internet o prędkości nawet 1 Gb/s. Ponadto pomyślnie zakończyliśmy fazę testów technologii 5G i rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD.

Na rynku nadawców obserwujemy jednocześnie procesy agregacji treści w ramach międzynarodowych serwisów, powstawania nowych usług pod marką dużych dostawców treści, jak i partnerstw lokalnych nadawców mających na celu lepsze odpowiadanie na działania konkurencji i potrzeby widzów. Z nadawcą kanałów CANAL+ zawarliśmy umowę, dzięki której nasi abonenci – obok rozrywek Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA, a także największych europejskich lig z anten Eleven Sports – mają możliwość oglądania wszystkich spotkań PKO BP Ekstraklasy, najważniejszych w Polsce rozgrywek klubowych. Tym samym nieustająco inwestujemy w naszą sportową ofertę premium, dzięki czemu nasi klienci otrzymują maksymalną liczbę rozgrywek, dyscyplin i godzin transmisji z najważniejszych wydarzeń. Dziennikarze sportowi Telewizji Polsat w jeszcze szerszym zakresie wykorzystywali możliwości techniczne nowego studia sportowego – największego

i najnowocześniejszego w Polsce. Jako pierwsi w Polsce zastosowaliśmy w zdalnych wywiadach rewolucyjną technologię wirtualnych okien, co przeniosło realizowane przez nas relacje sportowe na jeszcze wyższy poziom.

Kontynuowaliśmy naszą działalność na rynku produkcji kinowych. Nasza Grupa była producentem i koproducentem kilku tytułów, które zostały bardzo dobrze odebrane przez widzów i odniosły sukces komercyjny. Komedie „Jak poślubić milionera” w reżyserii Filipa Zylbera obejrzało w kinach ponad 940 tys. widzów. Koprodukcja „(Nie)znajomi”, będąca polską wersją włoskiego hitu, przyciągnęła do kin w całej Polsce 660 tys. widzów. Trzecia część kultowej serii Władysława Pasikowskiego „Psy 3. W imię zasad” po niespełna 3 tygodniach odniosła spektakularny sukces i odnotowała ponad milion widzów, gromadząc więcej widzów niż dwie poprzednie odsłony „Psów” przez cały okres kinowej dystrybucji. Rekord oglądalności pobił też tytuł „Jak zostałem gangsterem. Historia prawdziwa”, który był pierwszym tegorocznym filmem z milionem widzów.

Nasze działania były nakierowane nie tylko na wzrost organiczny, ale także partnerstwa strategiczne. W grudniu 2019 roku nawiązaliśmy współpracę strategiczną ze spółką Asseco Poland, wiodącym dostawcą rozwiązań IT, którego znaczny potencjał kompetencyjny i międzynarodowe doświadczenie dadzą wsparcie rozwojowi produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Dodatkowym impulsem do zaangażowania kapitałowego w Asseco Poland był fakt, że branża IT jest silnikiem napędowym niemal wszystkich sektorów zarówno polskiej, jak i światowej gospodarki.

Konsekwencja w realizacji strategii ma odzwierciedlenie w bardzo dobrych wynikach operacyjnych i finansowych Grupy. Jak wspominałem wcześniej, już 2 mln klientów wybrało nasze usługi łączone, a łącznie posiadają oni ponad 6 mln usług telewizyjnej, telefonii i Internetu. Zaufanie do naszych spółek i korzyści finansowe osiągnięte w programie smartDOM mają ogromny wpływ na wysoką lojalność naszych klientów i po raz kolejny obniżenie wskaźnika odejść klientów do rekordowo niskiego poziomu 6,4%. Liczba świadczonych przez nas usług kontraktowych wzrosła o blisko 0,5 mln do ponad 14,7 mln. Z kolei łączna oglądalność naszych stacji TV wyniosła 24,3%, co dało Telewizji Polsat 28,0% udziału w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu.

Także wyniki finansowe zapewniają nam wiele powodów do zadowolenia. Przychody Grupy wyniosły blisko 11,7 mld zł, EBITDA wzrosła do 4,2 mld zł, a zysk netto był na poziomie 1,1 mld zł. Osiągnęliśmy zapowiadany poziom wolnych przepływów pieniężnych w wysokości ponad 1,3 mld zł, który pozwala nam przeprowadzać niezbędne do rozwoju Grupy inwestycje, regularnie obniżać zadłużenie i dzielić się zyskiem z akcjonariuszami. Stabilność finansowa leżała u podstaw przyjęcia nowej polityki dywidendowej, której realizacja według naszych szacunków nie powinna kolidować z dalszym obniżaniem poziomu zadłużenia i wypracowywaniem jak najlepszych wyników finansowych, celem zapewnienia Grupie silnych i stabilnych fundamentów pod dalszy rozwój.

Od wielu lat realizujemy także naszą misję w sferze społecznej, w tematach bezpieczeństwa, pomocy dzieciom i promocji sportu. Z kolei w kwestii ochrony środowiska wśród tematów będących w obszarze zainteresowania Grupy Polsat są m.in.: efektywność energetyczna, ekologiczne produkty, energia odnawialna czy redukcja odpadów. Dlatego kontrolujemy zużycie surowców i oszczędzamy energię elektryczną, skutecznie zarządzamy odpadami i przekazujemy je do wyspecjalizowanych firm recyklingowych. Badamy również wpływ naszych urządzeń nadawczych na otoczenie. Jako pierwsza firma w Polsce spoza sektora finansowego wyemitowaliśmy zielone obligacje korporacyjne w złotówkach, z których środki w wysokości 1 miliarda złotych zostaną w całości przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi.

Jednym z ważniejszych dla nas momentów było powołanie przez założyciela i głównego akcjonariusza naszej Grupy Stowarzyszenia Program Czysta Polska, którego celem jest podejmowanie działań mających na celu zapewnienie Polakom życia w zdrowym i czystym środowisku. Wizja Zygmunta Solorza to nie tylko uczynienie Polski czystą, ale także wspólna troska o kraj i dbanie o jego środowisko naturalne, powietrze, wodę czy otaczającą nas przyrodę. Jesteśmy dumni z tego, że możemy być częścią tak ważnego projektu i wierzymy, że wspólnym wysiłkiem możemy przyczynić się do tego, by otaczający nas świat był czystszy.

Bardzo dziękuję wszystkim, których trud, poświęcenie i czas, przyczyniły się do wypracowania tak dobrych wyników naszej Grupy i zakończenia sukcesem zaplanowanych projektów oraz podejmowanych działań. Bardzo dziękuję klientom za motywację do dalszych działań i nieustające zaufanie, jakim nas obdarzają, akcjonariuszom – za wiarę w słuszność wyborów, których dokonujemy, Radzie Nadzorczej – za wsparcie i rzeczową ocenę składanych propozycji, a wszystkim pracownikom Grupy – za codzienny wysiłek, ciężką pracę, skuteczność i pomysłowość, dzięki którym nasza Grupa jest nr 1.

*z operacji pasatu,
Krzysztof Błaszczyk*

Mirosław Błaszczyk

Prezes Zarządu Cyfrowy Polsat S.A.

PISMO PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ



Szanowni Państwo,

Podsumowując 2019 rok w działalności Grupy Cyfrowy Polsat, czuję dużą satysfakcję z bycia częścią tak sprawnie działającej, dynamicznie rozwijającej się i operacyjnie efektywnej organizacji. W ubiegłym roku Grupa Polsat nie tylko efektywnie stawiała czoła wyzwaniom w obszarze bieżącej działalności, ale z powodzeniem podjęła się realizacji szeregu nowych projektów i kolejnych inwestycji, które już dziś mają pozytywny wpływ na działalność Grupy, jej wyniki operacyjne i finansowe. Otworzyły one także przed Cyfrowym Polsatem jakże istotne nowe kierunki jeszcze szybszego rozwoju na najbliższe lata.

Grupa wypełniała swoją stabilną strategię biznesową w sposób konsekwentny, skuteczny i w zakładanym tempie, skupiając się na utrzymaniu bazy i dosprzedaży nowych usług obecnym klientom Grupy, także w ramach unikalnego i popularnego programu smartDOM. Działania te były dla Grupy czynnikiem wyróżniającym na tle innych graczy. Także w poszczególnych segmentach spółki wchodzące w skład Grupy pozytywnie wyróżniały się na tle rynku – Cyfrowy Polsat wśród dostawców płatnej telewizji, Polkomtel w sektorze telekomunikacji, Telewizja Polsat wśród nadawców telewizyjnych i producentów treści, IPLA w segmencie wideo online, a Netia jako dostawca Internetu światłowodowego i usług dla biznesu. Sprzyjało to umocnieniu Grupy Cyfrowy Polsat na pozycji lidera rynków rozrywki, mediów i telekomunikacji w Polsce.

Dla Grupy Polsat kluczowe w budowaniu pozycji na rynku i zaufania wśród klientów jest stałe dostarczanie rozwiązań dopasowanych do zmieniających się potrzeb. Klienci wymagają najwyższej jakości usług, które muszą być tworzone na bazie skutecznych rozwiązań z obszaru IT. Stąd, aby móc w przyszłości skutecznie rozwijać nasz biznes, Cyfrowy Polsat podjął w ubiegłym roku decyzję o nawiązaniu strategicznej współpracy zacieśnionej poprzez istotne zaangażowanie kapitałowe w spółkę Asseco, która jest największą polską spółką informatyczną, dostarczającą swoje rozwiązania do wielu sektorów zmieniającej się polskiej gospodarki, a także doświadczonym i wiarygodnym ekspertem w obszarze IT.

Obecny rozwój technologiczny, zwłaszcza w kontekście gospodarki 4.0, technologii 5G, Internetu rzeczy, cyberbezpieczeństwa, płatności elektronicznych czy rozwiązań w chmurze i big data, wymaga jak najlepszych, skutecznych i dynamicznie wdrażanych rozwiązań programistycznych. Współpraca z Asseco oznacza, że przyszłe usługi i produkty Grupy Cyfrowy Polsat będą miały solidną i najlepszą z możliwych bazę technologiczną i techniczną, a powiązanie kapitałowe zapewni możliwości wpływania na kierunki rozwoju w perspektywicznych obszarach technologicznych.

Rozumiejąc znaczenie usług bazujących na najwyższej jakości rozwiązaniach technologicznych, Grupa Cyfrowy Polsat angażuje się i inwestuje w rozwój najnowszych usług dostępu do szybkiego i niezawodnego Internetu. Przeprowadzone w 2019 roku testy zakończyły w grudniu przygotowania Grupy i sieci Plus do stworzenia i uruchomienia sieci 5G. Jednocześnie Grupa Cyfrowy Polsat jako pierwsza w Polsce rozpoczęła budowę komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD, a już wkrótce klienci kilku największych polskich miast będą mogli korzystać z tej nowej technologii. Rozwój technologii 5G będzie miał w przyszłości ogromne znaczenie nie tylko dla klientów naszej Grupy, ale wszystkich mieszkańców Polski, ponieważ pozwoli wejść naszemu krajowi na kolejny etap rozwoju cyfrowego i – jak się oczekuje – cywilizacyjnego.

Ponieważ jedyną rzeczą stałą w dzisiejszym świecie jest zmiana, w zeszłym roku Cyfrowy Polsat z sukcesem wchodził również na nowe rynki, poszukiwał i podejmował się wyzwań mających na celu nie tylko wzmocnienie istniejących fundamentów swojego biznesu, a także stworzenie nowych możliwości rozwoju Grupy. W ramach realizacji idei mającej na celu dostarczanie usług telekomunikacyjnych i medialnych dostępnych dla każdego i wszędzie, Cyfrowy Polsat wprowadził dwie nowe innowacyjne usługi telewizyjne świadczone z wykorzystaniem Internetu – telewizję kablową w technologii IPTV i telewizję internetową OTT z dekoderem. Te nowoczesne rozwiązania technologiczne pozwalają Cyfrowemu Polsatowi

docierać ze swoimi usługami także do klientów, którzy dotychczas byli poza naszym zasięgiem. Również dzięki temu wszyscy nasi klienci mogą teraz korzystać z dostępu do oferowanych przez nas treści czy to w domu, czy podczas urlopu, czy delegacji. Słowem: wszędzie.


Grupa Polsat dynamicznie rozwija także swoją działalność jako dostawca usług Internetu stacjonarnego. Niezmiernie cieszy mnie fakt, że współpraca naszych spółek prowadzi do tego, iż Netia jeszcze bardziej przyspieszyła w walce o rynek klientów indywidualnych, a jednocześnie sukcesywnie umacnia swoją silną pozycję wśród klientów biznesowych. Z pewnością zdrowa rywalizacja na rynku usług stacjonarnych przełoży się na korzyści dla konsumentów, którzy będą mogli wybierać najatrakcyjniejsze spośród oferowanych im usług konwergentnych.

W efekcie podejmowanych przez nasze spółki działań atrakcyjne treści telewizyjne oraz bogaty wachlarz usług dla klientów indywidualnych i firm są dostarczane za pomocą różnorodnych i nowoczesnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną, w ramach naziemnej telewizji cyfrowej i telewizji internetowej, technologiami mobilnymi oraz technologiami stacjonarnymi – na wszystkie „ekrany”, urządzenia użytkowane przez naszych klientów – od odbiorników TV, przez komputery osobiste, po tablety i smartfony.

Model, w jakim Grupa działa i jest zarządzana, pozwala realizować cel nadrzędny, czyli trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jego akcjonariuszy, a także właściwie reagować na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz w skuteczny sposób brać udział w rywalizacji konkurencyjnej. Prowadzenie nieustających aktywności mających na celu jeszcze lepsze zrozumienie potrzeb naszych klientów i trafne odpowiadanie na ich oczekiwania, autentyczność i partnerstwo we współpracy z klientami, dbałość o jakość usług oraz oferowanie najnowszych technologii pozwalają Grupie utrzymywać najwyższy poziom satysfakcji klientów, a co za tym idzie ich lojalności.

W imieniu Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat pragnę podziękować naszym klientom, akcjonariuszom i partnerom biznesowym za kolejny rok udanej współpracy, wymianę doświadczeń, okazane zaufanie, liczne inspiracje i motywowanie nas do śmiałych działań. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Zarządów i Rad Nadzorczych, a także wszystkich pracowników Grupy, których intuicja biznesowa, profesjonalizm, pasja i skuteczność przyczyniły się do skutecznej realizacji naszych ambitnych celów. Jestem przekonany, że nadal będziemy umiejętnie wykorzystywać wielki potencjał spółek wchodzących w skład naszej Grupy oparty o unikatowy na skalę światową połączony zestaw usług, zapewniając naszym klientom jeszcze więcej satysfakcji z dostarczanej im oferty, akcjonariuszom – z wypracowywanych wyników, a pracownikom – z udziału w wyjątkowych projektach, co – jak wierzę – stanowi idealny fundament pod dalszą budowę wartości naszej Grupy i tym samym dla realizacji kolejnych ambitnych planów.

Z wyrazami szacunku



Marek Kapuściński

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.
Z A ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 ROKU**



SPIS TREŚCI

PISMO PREZESA ZARZĄDU.....	3
PISMO PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ	5
GRUPA POLSAT W SKRÓCIE	10
GRUPA POLSAT W LICZBACH W 2019 ROKU	11
ZASTRZEŻENIA	12
WYBRANE DANE FINANSOWE.....	15
1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY POLSAT	18
1.1. Skład i struktura Grupy	18
1.2. Kim jesteśmy	22
1.3. Strategia Grupy.....	29
1.4. Przewagi konkurencyjne	31
1.5. Szanse rynkowe	36
1.6. Perspektywy rozwoju	39
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY POLSAT	41
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji	41
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym	49
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych	61
2.4. Sprzedaż i marketing	63
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta.....	66
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim.....	67
2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej	69
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności.....	84
3. ISTOTNE WYDARZENIA.....	92
3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym.....	92
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym	96
3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej	99
4. PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY POLSAT	101
4.1. Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe.....	101
4.2. Kluczowe trendy rynkowe	110
4.3. Najważniejsze inwestycje w 2019 roku.....	111
4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy	113
4.5. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat.....	121
4.6. Przegląd sytuacji finansowej Grupy.....	125
5. POZOSTAŁE ISTOTNE INFORMACJE.....	154
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe	154
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach	154
5.3. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników	154
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	154
5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.....	156
5.6. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	156
5.7. Związki zawodowe	156
5.8. Informacje niefinansowe	157
6. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	158
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy	158
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy	169
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą.....	170
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym	173
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym	174

6.6.	Czynniki ryzyka związane z Obligacjami, ofertą Obligacji oraz ich wprowadzeniem do ASO GPW.....	180
7.	CYFROWY POLSAT NA RYNKU KAPITAŁOWYM	181
7.1.	Akcje Cyfrowego Polsatu	181
7.2.	Notowania akcji.....	182
7.3.	Rekomendacje analityków	184
7.4.	Bliski dialog z rynkiem kapitałowym.....	186
7.5.	Polityka dywidendy	187
8.	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	189
8.1.	Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka	189
8.2.	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	192
8.3.	Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	193
8.4.	Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu	193
8.5.	Statut Spółki.....	197
8.6.	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.....	197
8.7.	Zarząd Spółki.....	199
8.8.	Rada Nadzorcza	203
8.9.	Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę	210
	DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH	212

GRUPA POLSAT W SKRÓCIE

Grupa Polsat jest największą grupą medialno-telekomunikacyjną w Polsce i liderem na polskim rynku rozrywki i telekomunikacji. W ramach prowadzonej działalności świadczymy kompleksowe, zintegrowane usługi w następujących obszarach:

- usług płatnej telewizji, oferowanych głównie przez Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji i czołową platformę satelitarną w Europie – oraz spółkę zależną Netia. Naszym klientom zapewniamy dostęp do około 170 kanałów nadawanych w technologii satelitarnej i internetowej (IPTV, OTT) oraz nowoczesnych usług OTT (np. Cyfrowy Polsat GO, PPV, VOD) oraz Multiroom. Poprzez wiodący na polskim rynku serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online, oferując je w modelu subskrypcyjnym i transakcyjnym (PPV), jak również w wersji bezpłatnej, finansowanej przychodami reklamowymi;
- usług telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, jak również różne usługi dodane (VAS). Mobilne usługi telekomunikacyjne świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem spółki zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a stacjonarne usługi telekomunikacyjne – głównie za pośrednictwem spółki zależnej Netia;
- szerokopasmowego mobilnego Internetu, oferowanego pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat i Plus. Usługi te świadczymy w nowoczesnych technologiach LTE i LTE Advanced. Oferujemy najszersze pokrycie technologiami LTE w Polsce, a nasi klienci cieszą się usługami najwyższej jakości;
- szerokopasmowego Internetu stacjonarnego, oferowanego pod markami Netia i Plus w oparciu o infrastrukturę spółki zależnej Netia, dysponującej własnymi sieciami dostępowymi, w zasięgu których znajduje się około 2,7 mln lokali w około 180 polskich miejscowościach, jak również świadczącej usługi na bazie infrastruktury Orange Polska;
- nadawania i produkcji telewizyjnej poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 34 popularne kanały telewizyjne, w tym kanał główny POLSAT, będący wiodącym kanałem FTA w Polsce;
- usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

Naszą działalność prowadzimy w ramach dwóch segmentów biznesowych: segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej. Naszą działalność prowadzimy głównie na terytorium Polski.

Akcje Cyfrowego Polsatu notowane są na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2008 roku.

Nasza misja i główne cele strategiczne

Naszą strategiczną ideą jest oferowanie usług dla każdego i wszędzie.

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz 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.

Nadrzędnym celem naszej strategii jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jej Akcjonariuszy. Cel ten zamierzamy osiągnąć poprzez realizację głównych elementów strategii operacyjnej, obejmujących:

- wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy naszych klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów,
- wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług,
- wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności nadawanych kanałów oraz poprawę profilu widza,
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej,
- efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

GRUPA POLSAT W LICZBACH W 2019 ROKU

KLIENCI I USŁUGI ⁽¹⁾		SUKCES STRATEGII MULTIPLAY ⁽¹⁾	
5,6 mln	17,4 mln	2,0 mln	6,0 mln
klientów kontraktowych	świadczonych usług	klientów multiplay	świadczonych usług
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 85% usług świadczymy w modelu kontraktowym ✓ Systematyczna dosprzedaż usług do połączonej bazy klientów ✓ Skuteczna lojalizacja naszych klientów 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elastyczny program smartDOM oferuje unikalne kombinacje usług dla domu ✓ Atrakcyjne rabaty i szeroki wybór sprzętów ✓ Pozytywny wpływ na ARPU ✓ Korzystny wpływ na wskaźnik churn 	
6,4%		84,2 PLN	
churn		ARPU	

SILNA, STABILNA POZYCJA NA RYNKU NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ

24,3%	28,0%
udziału w oglądalności	udziału w rynku reklamy TV
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bogaty контент, w tym liczne produkcje własne dostosowane do profilu polskiego widza ✓ Konsekwentnie rosnące przychody reklamowe ✓ Silna pozycja w zakresie posiadanych na wyłączność praw sportowych 	

SOLIDNE WYNIKI FINASOWE

11,7 mld PLN	4,2 mld PLN	1,3 mld PLN
przychodów	EBITDA	wolnych przepływów pieniężnych
1,1 mld PLN		2,9x
zysku netto		dług netto/EBITDA
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Stabilne, zdywersyfikowane przychody oparte głównie na powtarzalnych usługach kontraktowych ✓ Wysoka marżowość EBITDA powyżej średniej rynkowej 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bardzo wysoki poziom konwersji wyników finansowych na gotówkę ✓ Zdolność do szybkiej redukcji zadłużenia ✓ Gotowość do wypłaty stabilnej dywidendy

(1) Bez uwzględnienia danych operacyjnych Grupy Netia, które są publikowane oddzielnie od wyników Grupy Cyfrowy Polsat. Szczegółowe informacje na temat wyników operacyjnych Grupy Netia są dostępne na stronie internetowej www.inwestor.netia.pl.

ZASTRZEŻENIA

Poniższy raport roczny Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Raport”) został przygotowany zgodnie z art. 60 ustęp 1 i 2 oraz z art. 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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 (Dz.U.2018.757 z dnia 30 kwietnia 2018 roku).

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

Zawarte w niniejszym sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Cyfrowy Polsat S.A. („Sprawozdanie”) odwołania do Spółki lub Cyfrowego Polsatu dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., natomiast wszelkie odwołania do Grupy, Grupy Polsat, Grupy Kapitałowej, Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat lub Grupy Cyfrowy 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 do Spółki. Na końcu Sprawozdania zamieszczony został słowniczek pojęć użytych w niniejszym dokumencie.

Dane finansowe i operacyjne

Niniejszy Raport 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 2019 roku. Załączone do niniejszego Raportu skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) i zaprezentowane w milionach złotych. Sprawozdanie finansowe zostało zbadane przez niezależnego biegłego rewidenta.

Począwszy od dnia 1 stycznia 2019 roku Grupa jest zobowiązana do stosowania standardu MSSF 16 Leasing. MSSF 16 Leasing wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model ujmowania i wyceny leasingu. Niniejszy standard zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 *Leasing*.

Grupa podjęła decyzję, że zastosuje standard MSSF 16 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych z roku 2018. Więcej szczegółów na temat wprowadzenia standardu MSSF 16 znaleźć można w Nocie 4 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Mając na uwadze czytelność oraz porównywalność niniejszego Raportu z danymi historycznymi, jak również zapisy Połączonej Umowy Kredytów, która wyklucza zastosowanie MSSF 16 z kalkulacji poziomu zadłużenia Grupy, Spółka zdecydowała się równoległe przedstawić wybrane dane finansowe dotyczące roku 2019 w ujęciu nie uwzględniającym zastosowania standardu MSSF 16, odpowiednio opisując zastosowaną metodologię w wymagających tego opisu częściach Raportu. Szczegółowe zestawienia porównujące dane finansowe obejmujące nowo obowiązujący standard MSSF 16 oraz poprzedni standard MSR 17 znaleźć można w Nocie 4 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

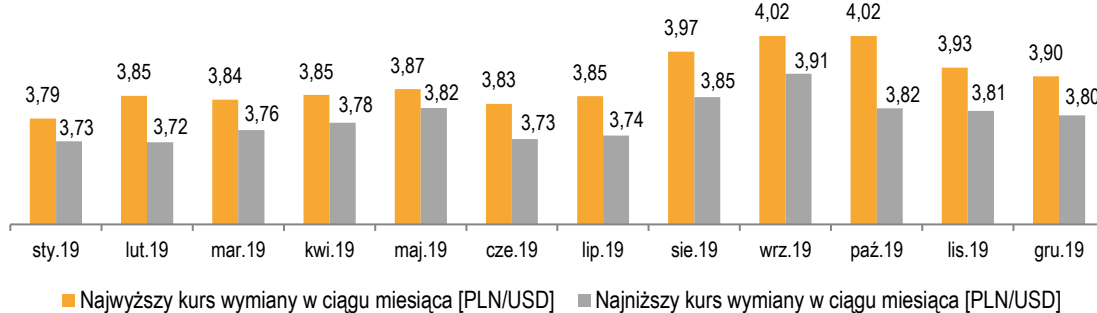
W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym Sprawozdaniu wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie pewne liczby wykazane sumarycznie w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych liczb wchodzących w ich skład.

Prezentacja walut

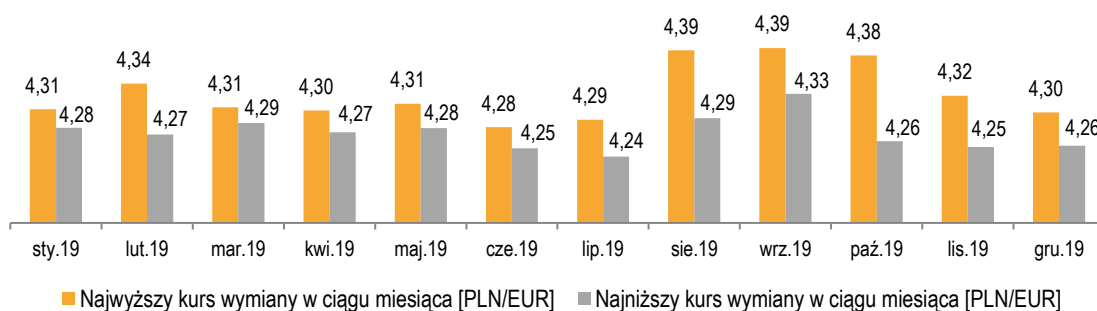
O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym Raporcie do „PLN”, „zł” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Rzeczypospolitej Polskiej; „USD” i „dolar amerykański” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej; wszystkie 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, wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego i innych informacji finansowych przedstawionych w niniejszym Raporcie. 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 [PLN za 1,00 USD]	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Kurs wymiany na koniec okresu	3,5072	3,9011	4,1793	3,4813	3,7597	3,7977
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,1551	3,7701	3,9431	3,7777	3,6134	3,8399
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,5458	4,0400	4,2493	4,2271	3,8268	4,0154
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,0042	3,5550	3,7193	3,4813	3,3173	3,7243



Rok [PLN za 1,00 EUR]	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Kurs wymiany na koniec okresu	4,2623	4,2615	4,4240	4,1709	4,3000	4,2585
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	4,1852	4,1839	4,3625	4,2576	4,2623	4,2988
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,3138	4,3580	4,5035	4,4157	4,3978	4,3891
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,0998	3,9822	4,2355	4,1709	4,1423	4,2406



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 zatwierdzenia 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 niniejszym Sprawozdaniu w punkcie 4 – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat* oraz w punkcie 6 - *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 uzyskujemy w szczególności od niżej wymienionych dostawców danych branżowych:

- Eurostat, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- Polska Izba 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;
- Dom mediowy Starcom;
- IAB AdEX;
- Ipsos
- Dom mediowy Zenith;
- Gemius/PBI;
- PMR;
- KANTAR Millward Brown
- Ericsson Mobility Report;
- IQS;
- 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 trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku. Wybrane dane finansowe zawarte w poniższych tabelach zostały zaprezentowane w milionach złotych, 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 2019 roku (łącznie z notami), stanowiącym część niniejszego Raportu oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat*.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2886 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 października 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2988 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2585 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z dnia 31 grudnia 2019 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 trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie dodatkowych akcji spółki Netia S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 oraz nabycie dodatkowych 49,9775% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 6 czerwca 2019 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie dodatkowych 12 udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 30 maja 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 9 sierpnia 2019 roku (w rezultacie, na dzień 31 grudnia 2019 roku nastąpił wzrost udziału w spółce TVO Sp. z o.o. do 51,22%), nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku, objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku, nabycie 40,76% akcji w spółce Vindix S.A. w dniu 13 czerwca 2019 roku i rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 1 lipca 2019 roku (w rezultacie, nastąpił wzrost udziału w spółce Vindix S.A. do 46,27%), nabycie 65,98% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. w dniu 27 listopada 2019 roku oraz nabycie znaczącego pakietu akcji w spółce Asseco Poland S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku (w rezultacie łączny udział w spółce Asseco Poland S.A. wynosi 22,73%). Dodatkowym czynnikiem wpływającym na zaburzenie porównywalności zaprezentowanych poniżej danych jest zastosowanie od dnia 1 stycznia 2019 roku standardu MSSF 16 przy jednoczesnym braku przekształcenia danych porównawczych.

Skonsolidowany bilans

	31 grudnia 2019		31 grudnia 2018	
	dane według MSSF 16		dane według MSR 17	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	753,1	176,8	1.178,7	276,8
Aktywa	32.589,6	7.652,8	30.696,8	7.208,4
Zobowiązania długoterminowe	12.256,9	2.878,2	11.803,0	2.771,6
Finansowe zobowiązania długoterminowe	10.610,0	2.491,5	9.597,1	2.253,6
Zobowiązania krótkoterminowe	5.868,2	1.378,0	5.018,6	1.178,5
Finansowe zobowiązania krótkoterminowe	2.340,8	549,7	1.661,8	390,2
Kapitał własny	14.464,5	3.396,6	13.875,2	3.258,2
Kapitał zakładowy	25,6	6,0	25,6	6,0

(1) Na saldo składają się Środki pieniężne i ich ekwiwalenty, Lokaty terminowe i Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania.

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2019		2018		2019		2018	
	dane według MSSF 16		dane według MSR 17		dane według MSSF 16		dane według MSR 17	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.069,1	715,5	3.002,0	700,0	11.676,1	2.716,1	10.686,1	2.485,8
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.618,4	377,4	1.627,8	379,6	6.458,8	1.502,5	6.092,6	1.417,3
Przychody hurtowe	925,4	215,8	927,8	216,3	3.350,2	779,3	3.043,8	708,0
Przychody ze sprzedaży sprzętu	445,4	103,8	398,2	92,9	1.585,0	368,7	1.386,0	322,4
Pozostałe przychody ze sprzedaży	79,9	18,6	48,2	11,2	282,1	65,6	163,7	38,1
Koszty operacyjne	(2.593,8)	(605,0)	(2.588,9)	(603,7)	(9.754,8)	(2.269,1)	(8.978,8)	(2.088,7)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(580,3)	(135,3)	(691,1)	(161,1)	(2.311,3)	(537,6)	(2.448,9)	(569,7)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(567,5)	(132,3)	(521,9)	(121,7)	(2.229,7)	(518,7)	(1.970,7)	(458,4)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(368,6)	(86,0)	(338,1)	(78,8)	(1.320,4)	(307,1)	(1.174,2)	(273,2)
Koszty kontentu	(454,8)	(106,1)	(424,0)	(98,9)	(1.658,5)	(385,8)	(1.355,3)	(315,3)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(278,1)	(64,8)	(268,7)	(62,7)	(1.021,3)	(237,6)	(933,9)	(217,2)
Wy nagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(253,1)	(59,0)	(238,7)	(55,7)	(870,6)	(202,5)	(738,9)	(171,9)
Koszty windy kacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(27,6)	(6,4)	(19,6)	(4,6)	(98,9)	(23,0)	(83,9)	(19,5)
Inne koszty	(63,8)	(14,9)	(86,8)	(20,2)	(244,1)	(56,8)	(273,0)	(63,5)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	19,0	4,4	6,3	1,5	45,7	10,6	19,7	4,6
Zysk z działalności operacyjnej	494,3	115,0	419,4	97,8	1.967,0	457,6	1.727,0	401,7
Zysk/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	34,2	7,9	4,6	1,1	(27,0)	(6,3)	(33,0)	(7,7)
Koszty finansowe, netto	(95,3)	(22,2)	(113,6)	(26,5)	(465,9)	(108,4)	(386,7)	(89,9)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,6)	(0,4)	(2,8)	(0,7)	(6,5)	(1,5)	(1,2)	(0,3)
Zysk brutto za okres	431,6	100,2	307,6	71,7	1.467,6	341,4	1.306,1	303,8
Podatek dochodowy	(119,7)	(27,9)	(242,2)	(56,5)	(353,0)	(82,1)	(490,0)	(114,0)
Zysk netto	311,9	72,3	65,4	15,2	1.114,6	259,3	816,1	189,8
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	313,8	73,2	70,9	16,5	1.100,6	256,0	833,6	193,9
Zysk/(strata) netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	(1,9)	(0,5)	(5,5)	(1,3)	14,0	3,3	(17,5)	(4,1)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (nie w milionach)	0,48	0,11	0,11	0,03	1,74	0,40	1,28	0,30
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	639.546.016		639.546.016		639.546.016		639.546.016	

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2019		2018	
	dane według MSSF 16		dane według MSR 17	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.473,4	808,0	2.915,1	678,1
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2.715,1)	(631,6)	(1.835,5)	(427,0)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.184,7)	(275,6)	(1.074,3)	(249,9)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(426,4)	(99,2)	5,3	1,2

Inne skonsolidowane dane finansowe

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2019		2018		2019		2018	
	dane według MSSF 16		dane według MSR 17		dane według MSSF 16		dane według MSR 17	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
EBITDA ⁽¹⁾	1.061,8	247,6	941,3	219,5	4.196,7	976,3	3.697,7	860,1
Marża EBITDA	34,6%	34,6%	31,4%	31,4%	35,9%	35,9%	34,6%	34,6%
Marża operacyjna	16,1%	16,1%	14,0%	14,0%	16,8%	16,8%	16,2%	16,2%
Wydatki inwestycyjne ⁽²⁾	277,0	64,6	295,0	68,8	1.231,6	286,5	928,4	216,0

(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 ujednoliconego 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 odzwierciedlają płatności za nasze inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne. 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, raportowanych w odrębnej pozycji w naszym rachunku przepływów pieniężnych.

1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY POLSAT

1.1. Skład i struktura Grupy

Tabela poniżej przedstawia spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Polsat na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 roku wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	media	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Liberty Poland S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodерów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	(1)	(1)
Litenite Ltd	Kostaki Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	-	100%
Aero2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
AltaLog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Music TV Sp. z o.o. (dawniej ESKA TV S.A.) ⁽²⁾	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Internetia Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
ISTS Sp. z o.o.	ul. Bociana 4A lok. 68A, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	65,98%	-
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	100%	-
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	50% plus 1 udział
Superstacja Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 53, 04-028 Warszawa	media	100%	100%
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
TVO Sp. z o.o. ⁽³⁾	ul. Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	51,22%	-
Pure Omni Wework Sp. z o.o. S.k. ⁽³⁾	ul. Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	51,22%	-
Wework Sp. z o.o. ⁽³⁾	ul. Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	usługi administracyjne	51,22%	-
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4A, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	-
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4A, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	-

(1) Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.

(2) W dniu 28 maja 2019 roku została zarejestrowana zmiana nazwy i formy prawnej Eska TV S.A. na Music TV Sp. z o.o.

(3) Spółka konsolidowana od dnia 30 maja 2019 roku w wyniku objęcia przez Grupę kolejnych udziałów w TVO Sp. z o.o., co skutkowało przejściem kontroli nad TVO Sp. z o.o. i jej spółkami zależnymi.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018

Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności

Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	media	49,48%	49,48%
TVO Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	-	45,1%
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	24,47%
Vindex S.A.	ul. Wincentego Rzymowskiego 53, 02-697 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	-
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,73% ⁽²⁾	-

(1) W dniu 30 maja 2019 roku Cyfrowy Polsat S.A. objął kontrolę nad TVO Sp. z o.o.

(2) Spółka posiada bezpośrednio akcje uprawniające do wykonywania 22,73% ogólnej liczby głosów Asseco, natomiast Reddev posiada bezpośrednio akcje uprawniające do wykonywania 0,22% ogólnej liczby głosów Asseco, przy czym na mocy porozumienia zawartego między Spółką a Reddev w dniu 27 grudnia 2019 roku, Reddev zobowiązał się do wykonywania prawa głosu z posiadanych przez siebie akcji w sposób zgodny z instrukcjami Cyfrowego Polsatu.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,76%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25e/216 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5% ⁽²⁾	1,5% ⁽²⁾

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

(2) Altalog Sp. z o.o. posiada 2,3% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.

Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki

Od 1 stycznia 2019 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 11 marca 2020 roku, zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy. Zmiany te są efektem akwizycji oraz systematycznie realizowanego procesu optymalizacji struktury kapitałowej Grupy. Z kolei wybrane zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnętrzgrupowych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów. Co więcej, przekładają się na zwiększenie wiarygodności i przejrzystości Grupy Polsat, co z kolei pozytywnie wpływa na możliwości pozyskania i korzystania z zewnętrznego finansowania dłużnego.

Data	Opis
30 maja 2019 r.	Nabycie 5,88% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. (zwiększenie łącznego udziału do 50,98%).
31 maja 2019 r.	Rejestracja transgranicznego połączenia (przez przejęcie) Polkomtelu ze spółką Litenite Ltd. Spółką, która pozostała po połączeniu, jest Polkomtel Sp. z o.o.
6 czerwca 2019 r.	Nabycie 49,98% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. (zwiększenie łącznego udziału do 99,985%; 1 udział jest nadal w posiadaniu Eleven Sports Network Ltd).
13 czerwca 2019 r.	Nabycie 40,76% udziałów w spółce Vindix S.A.
1 lipca 2019 r.	Zarejestrowanie przez sąd podwyższenia kapitału w spółce Vindix S.A. (po rejestracji podwyższenia kapitału udział Cyfrowego Polsatu w Vindix S.A. wynosi 46,27%).
9 sierpnia 2019 r.	Zarejestrowanie przez sąd podwyższenia kapitału w spółce TVO Sp. z o.o. (po rejestracji podwyższenia kapitału udział Cyfrowego Polsatu w TVO Sp. z o.o. wynosi 51,22%).
21 sierpnia 2019 r.	Zarejestrowanie przez sąd obniżenia kapitału w spółce Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. (po rejestracji obniżenia kapitału udział Cyfrowego Polsatu w spółce Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. wynosi 4,76%).
24 października 2019 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce MESE Sp. z o.o.
27 listopada 2019 r.	Nabycie przez spółkę Netia S.A. 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o., w efekcie czego Cyfrowy Polsat pośrednio posiada 65,98% udziałów w tej spółce.
29 listopada 2019 r.	Rejestracja połączenia Polkomtelu ze spółką Nordisk Polska Sp. z o.o.
6 grudnia 2019 r.	Zarejestrowanie przez sąd spółki Plus Finanse Sp. z o.o. (Grupa posiada 100% udziałów)
10 grudnia 2019 r.	Zarejestrowanie przez sąd spółki Plus Pay Sp. z o.o. (Grupa posiada 100% udziałów)
30 grudnia 2019 r.	Nabycie 21,90% akcji w spółce Asseco Poland S.A. (zwiększenie łącznego udziału Cyfrowego Polsatu w Asseco Poland S.A. do 22,73%; dodatkowo Reddev, podmiot powiązany ze Spółką, posiada 0,22% udział w Asseco Poland S.A.)
13 stycznia 2020 r.	Nabycie 51,25% udziałów w spółce Alledo Sp. z o.o.
10 lutego 2020 r.	Zarejestrowanie przez sąd podwyższenia kapitału w spółce TVO Sp. z o.o. (po rejestracji podwyższenia kapitału udział Cyfrowego Polsatu w TVO Sp. z o.o. wynosi 75,96%).
14 lutego 2020 r.	Nabycie przez spółkę Netia S.A. 100% udziałów w spółce IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o., w efekcie czego Cyfrowy Polsat pośrednio posiada 65,98% udziałów w tej spółce.

1.2. Kim jesteśmy

Grupa Polsat jest największym dostawcą zintegrowanych usług medialno-telekomunikacyjnych w Polsce. Jesteśmy liderem 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 (IPTV i OTT), usługi telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi transmisji danych oraz dostęp do szerokopasmowego Internetu, w tym głównie w technologii LTE i LTE Advanced, jak również poprzez sieć stacjonarną, w tym światłowodową. Oferujemy także szereg usług hurtowych na międzyoperatorskim rynku telekomunikacyjnym, rynku telewizyjnym i reklamowym.

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz 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. Kierujemy się zasadą „Dla każdego. Wszędzie”. Dążymy do tego, aby nasze usługi i produkty odpowiadały na potrzeby każdego klienta i były dostępne w dowolnym momencie i na każdym urządzeniu, niezależnie od sposobu dostarczania usług. Stale pracujemy nad poszerzaniem oferty i wchodzimy na nowe rynki dystrybucji usług. Dbamy o rozwój unikalnego kontentu, tak własnego jak i pozyskiwanego z zewnątrz, uznając iż stanowi on istotną przewagę konkurencyjną w naszej działalności.

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 satelitarnej i internetowej, mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, wideo online, telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim oraz sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekodów. Na koniec grudnia 2019 roku posiadaliśmy ponad 5,6 mln klientów kontraktowych, a spółki z Grupy świadczyły łącznie blisko 17,4 mln usług, z czego ponad 14,7 mln w modelu kontraktowym (powyższe dane nie obejmują działalności prowadzonej przez spółki z Grupy Netia).

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję programów informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych głównie 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. Aktywnie poszerzamy naszą ofertę płatnej telewizji o nowe formy świadczenia usługi (IPTV oraz OTT), jak również o dodatkowe usługi budujące wartość klienta, typu Multiroom czy płatne subskrypcje wideo online, świadcząc na dzień 31 grudnia 2019 roku łącznie blisko 5,2 mln usług płatnej telewizji.

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą satelitarną i internetową bezpośrednio do odbiorców za pośrednictwem dekodów 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 około 170 kanałów, obejmujących wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały o tematyce ogólnej, sportowej, w tym kanał e-sportowy, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, muzyczne oraz kanały dla dzieci. Ponadto udostępniamy usługi typu OTT, takie jak Cyfrowy Polsat GO, VOD/PPV, internetowy serwis rozrywkowy i internetowy serwis muzyczny, catch-up TV oraz usługa Multiroom HD.

Obecnie jako jedyny operator w Polsce oferujemy naszym klientom wysokiej jakości dekodery produkowane w naszej fabryce w Mielcu. Systematycznie rozwijamy oprogramowanie naszych dekodów i usprawniamy ich funkcjonalność, aby lepiej odpowiadać na zmieniające się preferencje klientów i sposoby konsumpcji treści wideo. Aktywnie rozwijamy również kolejne generacje naszych dekodów, w szczególności oferując nowe urządzenia umożliwiające odbiór proponowanych przez nas treści za pośrednictwem łącz internetowych – zarówno w technologii IPTV, jak i OTT.

Ponadto, należąca do Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu Netia oferuje klientom usługę telewizyjną IPTV pod marką „Telewizja Osobista”. W ramach tego produktu klient otrzymuje dekoder *Netia Player*, który umożliwia dostęp do płatnej telewizji cyfrowej na bazie protokołu IP, szybki i łatwy dostęp do popularnych serwisów internetowych lub własnych zasobów multimedialnych za pośrednictwem ekranu telewizora, jak również dostęp do serwisów VOD takich jak IPLA, TVN Player czy HBO GO. Obecnie oferta Telewizji Osobistej Netii obejmuje około 220 kanałów, w tym około 130 w technologii HD lub super HD, a liczba usług telewizyjnych Netii na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosła ponad 242 tysiące.

Wideo online

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom najbardziej różnorodną w Polsce bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 110 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez licencjodawców z Polski i ze świata. Obecnie IPLA proponuje średnio ponad 500 godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline. Ponad 80% treści VOD IPLI jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

Udostępnianie użytkownikowi materiałów i kanałów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli. Pierwszy to model płatny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową miesięczną opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam. W przybliżeniu 60% całkowitych przychodów serwisu IPLA generowanych jest dzięki modelowi reklamowemu, a około 40% pochodzi z transakcji zakupu dostępu do treści przez użytkowników.

Dzięki stronie www.ipla.tv oraz dedykowanym aplikacjom zasoby serwisu IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich: w najpopularniejszych przeglądarkach internetowych na komputerach i urządzeniach mobilnych oraz w natywnych aplikacjach mobilnych opartych o systemy iOS, Android, na telewizorach z dostępem do Internetu (min. Android TV, Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips) oraz dekodkach (TV kablowa TOYA, Netia). Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już 11 milionów razy.

Ponadto oferujemy naszym klientom telewizji satelitarnej usługę wideo na żądanie VOD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa, która umożliwia płatny dostęp do nowości i hitów filmowych za pośrednictwem dekodera. Usługa nie wymaga dodatkowych rozwiązań technologicznych, jest dostępna poprzez odbiornik telewizyjny.

W październiku 2019 roku podpisaliśmy z Discovery Communications Europe Limited oraz TVN S.A. umowę joint-venture dotyczącą utworzenia nowej platformy OTT, zapewniającej widzom w jednym miejscu dostęp do szerokiego wyboru treści, (m.in. filmów, seriali, dokumentów, programów sportowych oraz rozrywkowych), zarówno wyprodukowanych przez strony umowy, jak i treści zakupionych u zewnętrznych producentów oraz wyprodukowanych przez nowy podmiot. Platforma OTT będzie działać zarówno w modelu finansowanym z reklam (AVOD), jak i - na późniejszym etapie - w modelu płatnym (SVOD/TVOD). Wspólne przedsięwzięcie zostanie uruchomione po uzyskaniu zgody regulatora.

Telefonia komórkowa i stacjonarna

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus i jednego z wiodących telekomów na polskim rynku. Na dzień 31 grudnia 2019 roku świadczyliśmy 10,3 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym.

Oferujemy szeroką gamę mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”, a także pod markami spółki Aero2 oraz pod marką „Netia”. 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, usługi VAS (ang. *value-added services*) takie jak np. usługi rozrywkowe czy informacyjne oraz kompleksowe konwergentne usługi telekomunikacyjne dla dużego biznesu. Ponadto nasza oferta telefonii komórkowej uzupełniona jest o bogate portfolio aparatów i smartfonów obsługujących technologie LTE i LTE Advanced. 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).

Usługi telefonii stacjonarnej świadczymy pod markami „Netia” i „Plus” w oparciu o infrastrukturę spółki zależnej Netia, oferującej usługi zarówno na bazie własnej infrastruktury telekomunikacyjnej, jak i w oparciu o infrastrukturę Orange Polska. Dedykowana oferta detaliczna telefonii stacjonarnej oferowana pod marką „Netia” obejmuje zarówno klientów biznesowych, w tym instytucje, średnie i duże przedsiębiorstwa oraz małe firmy, jak też klientów indywidualnych.

Mobilny Internet szerokopasmowy

W 2011 roku, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE. Obecnie zasięgiem naszego Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objęta jest praktycznie cała populacja Polski. Od 2016 roku oferujemy naszym klientom usługi w technologii LTE Advanced. Technologia ta jest sukcesywnie rozwijana, czego wyrazem jest chociażby uruchomienie przez nas modulacji 256 QAM i MIMO 4x4, pozwalającej zwiększyć transfer danych przy użyciu tego samego zasobu pasma radiowego. Realizujemy ponadto agregację pasm w dwóch, trzech oraz, selektywnie, czterech częstotliwościach, co również zwiększa pojemność naszej sieci, czyniąc nasz mobilny Internet szybszym i stabilniejszym. Dzięki zastosowanym rozwiązaniom technologicznym prędkość naszego Internetu LTE Advanced w ponad 300 miejscowościach mieściła się w przedziale 300-500 Mb/s. Ponadto przeprowadzone w Białymstoku testy prędkości pobierania danych na zagregowanych czterech pasmach wraz z modulacją pozwoliły nam osiągnąć prędkość transferu danych ponad 600 Mb/s. Na dzień 31 grudnia 2019 roku świadczyliśmy 1,9 mln usług dostępu do szerokopasmowego Internetu mobilnego, głównie w modelu kontraktowym.

W styczniu 2020 roku rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD. Na jej potrzeby zostały przeznaczone posiadane przez Grupę unikalne zasoby w tym paśmie, pozwalające przy użyciu technologii MIMO 4x4 i QAM256 przekroczyć prędkość 500 Mb/s.

Świadczymy kompleksowe usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu mobilnego, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych, pod trzema alternatywnymi markami: „Plus”, „Cyfrowy Polsat” oraz „Netia”. Oferujemy Internet szerokopasmowy w modelu kontraktowym oraz przedpłaconym. Ponadto dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomteli zestawowi Domowego Internetu LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Dodatkowo nasza spółka zależna Aero2, na bazie warunków koncesyjnych wiążących się z zakupem pasma 2600 MHz TDD, świadczy usługi bezpłatnego dostępu do Internetu o ograniczonych parametrach użytkowych (oferta BDI).

Nasza oferta uzupełniona jest o portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy ODU-IDU, itp.), działającego głównie w technologiach LTE i LTE Advanced. Tak szeroka oferta pozwala nam odpowiedzieć na 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.

Stacjonarny Internet szerokopasmowy

Za pośrednictwem spółek zależnych Netia oraz Polkomtel oferujemy również usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi stacjonarnego Internetu świadczone są poprzez własne sieci dostępowe, w zasięgu których znajduje się około 2,7 miliona lokali, spośród których, według stanu na koniec grudnia 2019 r., ponad 1,4 mln posiadało łącza pozwalające na świadczenie usługi o przepustowości 1 Gb/s. Sieć własna Netii dociera obecnie do około 180 miejscowości i wsparta jest rozległą, ogólnopolską infrastrukturą szkieletową. Ponadto oferujemy usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o dostęp do sieci Orange Polska.

Świadczymy usługi szerokopasmowego Internetu stacjonarnego klientom indywidualnym oraz biznesowym.

Usługi internetowe dla klientów indywidualnych sprzedawane są przede wszystkim w pakietach z usługami telewizyjnymi oraz głosowymi, w tym ofertą mobilną. Oferta jest uzupełniona o szereg usług dodanych, które wspierają poziom ARPU i lojalizację bazy klienckiej. Elementem domowej platformy multimedialnej, wykorzystującej szerokopasmowy dostęp do Internetu w celu dystrybucji treści do użytkowników gospodarstwa domowego, są urządzenia Netia Spot – bezprzewodowy router z WIFI – oraz Netia Player – innowacyjny dekodery multimedialny z dostępem bogatej oferty kanałów telewizyjnych, serwisów VOD, aplikacji internetowych oraz możliwością odtwarzania własnych plików multimedialnych.

Usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu dla klientów biznesowych są oferowane w technologii światłowodowej, Ethernet, xDSL oraz HFC. Stanowią one element szerokiego spektrum usług, obejmującego tradycyjne rozwiązania telefonii stacjonarnej (dostęp analogowy oraz ISDN), najnowocześniejsze usługi z zakresu telefonii IP z hostowanym PABX (z technologią Next Generation Network - NGN), usługi zintegrowanej komunikacji (Unified Communications), komunikację video (usługi wideokonferencyjne w jakości HD), hurtową wysyłkę SMS, aż po dzierżawę łączy cyfrowych, sieci VPN i Ethernet oraz usługi centrum danych, które są skierowane do firm wykorzystujących Internet w rozwiązaniach biznesowych, uruchamiających portale i serwisy informacyjne.

Usługi zintegrowane

Pakietyzacja usług jest jednym z najsilniejszych trendów na polskim rynku mediów i telekomunikacji. W odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz zmiany preferencji naszych klientów konsekwentnie realizujemy naszą strategię multiplay, proponując klientom kompleksową i unikalną ofertę usług opartych o płatną telewizję, telefonię oraz szerokopasmowy dostęp do Internetu w technologiach mobilnych i stacjonarnych, uzupełnioną o usługi dodatkowe, np. usługi finansowe, ubezpieczeniowe czy sprzedaż energii elektrycznej i gazu, które można dowolnie łączyć w zależności od potrzeb. Nasza bogata oferta usług łączonych świadczona jest w ramach zróżnicowanych platform dystrybucji cyfrowej rozrywki i komunikacji, takich jak telewizory, telefony komórkowe, komputery i tablety.

Zgodnie ze strategią integracji produktów i usług Grupa Polsat promuje unikalne programy oszczędnościowe smartDOM i smartFIRMA, które pozwalają na korzystne łączenie nowoczesnych usług dla domu lub firmy. Nasza oferta usług łączonych oparta jest o prosty i elastyczny mechanizm – wystarczy posiadać jedną usługę, żeby przy zakupie kolejnych produktów z portfolio Grupy otrzymać atrakcyjny rabat na cały okres trwania umowy. Nasi klienci mogą elastycznie łączyć produkty, takie jak telewizja satelitarna i IPTV, Internet szerokopasmowy LTE i stacjonarny, telefon komórkowy i stacjonarny, usługi finansowe i ubezpieczeniowe, zakup energii elektrycznej i gazu, usługi z zakresu bezpieczeństwa domu czy zakup sprzętu telekomunikacyjnego i elektronicznego i oszczędzać na każdej dodanej do pakietu usłudze.

W 2018 roku rozszerzyliśmy wachlarz usług zintegrowanych o stacjonarny Internet oferowany pod marką „Plus” na bazie infrastruktury Netii, a w 2019 roku dodaliśmy do oferty usług zintegrowanych telewizję internetową w technologii IPTV.

Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi na rzecz innych operatorów telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi połączeń międzyoperatorskich, obsługi ruchu międzyoperatorskiego SMS i MMS, 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.

Współdzielenie zasobów sieciowych oraz dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej

W efekcie poniesionych w minionych latach znaczących inwestycji i projektów akwizycyjnych posiadamy w ramach Grupy 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 ramach Grupy prowadzimy projekty wykorzystujące wzajemnie posiadaną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalające uzyskiwać synergie poprzez zastąpienie infrastruktury dzierżawionej od podmiotów zewnętrznych infrastrukturą należącą do spółek z Grupy.

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, SMS, i transmisji danych) po zalogowaniu się w sieci Polkomtel, czyli poza ich macierzystą siecią. Dodatkowo, zawieramy umowy hurtowe roamingu międzynarodowego dla potrzeb świadczenia własnym klientom oraz klientom MVNO działającym w oparciu o naszą sieć usług roamingu międzynarodowego w sieciach naszych partnerów roamingowych.

Współpraca z partnerami roamingowymi jest ważnym strumieniem sprzedaży w kanale sprzedaży hurtowej Polkomtel. Oferujemy usługę hurtowego roamingu we własnej sieci dla operatorów zagranicznych w oparciu o umowy dyskontowe 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 Polkomtel kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, co w konsekwencji umożliwia nam oferowanie konkurencyjnych cen dla własnych klientów i klientów MVNO działających na naszej sieci telekomunikacyjnej.

Operatorzy wirtualni (MVNO)

Dla operatorów działających w Polsce świadczymy usługi hurtowego dostępu do sieci Polkomtel w oparciu o zróżnicowane modele współpracy.

Operatorzy wirtualni sieci mobilnych (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 sieci ruchomej, wymianę ruchu międzysieciowego do/od klientów MVNO oraz inne możliwe formy hurtowego wsparcia dla działalności MVNO. Zasadniczo z takiej współpracy korzystają operatorzy, którzy nie posiadają pełnej infrastruktury technicznej koniecznej do świadczenia usług telekomunikacyjnych (w tym własnych zasobów częstotliwości). W takiej współpracy operatorzy wykorzystują mocne atuty każdej ze stron: wysokiej jakości ogólnopolską sieć Polkomtel i wsparcie Polkomtel w obsłudze telekomunikacyjnych aspektów działalności operatora MVNO oraz dedykowaną ofertę, marketing i sprzedaż pod własną marką przez partnera hurtowego MVNO.

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 podmiotów uprawnionych, usługi hostingowe na platformie bilingowej Polkomtel, wsparcie obsługi klienta, obsługa reklamacji klientów MVNO, dostęp do kanałów zakupowych kart SIM i telefonów oraz kanałów doładowań Polkomtel, jak również inne usługi zależne od potrzeb i wybranych modeli technicznych współpracy z MVNO.

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który stworzył swoją sieć dla MVNO (już w 2006 roku).

1.2.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Nasze portfolio składa się z 34 kanałów, obejmujących nasz główny kanał POLSAT. Dodatkowo istnieje grupa 8 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne.

Kanały Grupy są rozpowszechniane zarówno naziemnie poprzez multipleksy (bezpłatnie) jak i drogą kablowo-satelitarną (płatnie).

Kanał	Opis
POLSAT	Kanał główny, nadawany od 5 grudnia 1992 roku, był pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową. POLSAT jest jednym z czołowych kanałów telewizyjnych w Polsce z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej, który wyniósł 10,4% w czwartym kwartale 2019 roku i 11,0% w 2019 roku. POLSAT emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2) oraz na multipleksach lokalnych (MUX-L4 i MUX-TVS). 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, programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.
Ogólnotematyczne	
Super Polsat Super Polsat HD	Kanał oferujący programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport na żywo. Dostępny w technologii DTT.
Polsat 2 HD	Kanał nadający głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na naszych innych kanałach.
Polsat 1	Kanał adresowany do Polaków mieszkających za granicą, emituje różnorodne produkcje z biblioteki kanałów Polsat, TV4, Polsat Cafe oraz Polsat Play.
TV4 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy, którego ofertę programową stanowią filmy fabularne, seriale, programy rozrywkowe, popularnonaukowe oraz sport. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
TV6 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy emitujący znane formaty zagraniczne, a także seriale, programy rozrywkowe i filmy fabularne znajdujące się w bibliotece Polsatu. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Sport	
Polsat Sport HD	Pierwszy sportowy kanał tematyczny Grupy Polsat nadający relacje z najważniejszych wydarzeń sportowych w Polsce i na świecie (siatkówka, lekkoatletyka, piłka nożna, boks światowej klasy i turnieje MMA), w tym transmisje na żywo.
Polsat Sport Extra HD	Kanał sportowy nadający transmisje z wydarzeń sportowych premium, wśród których znajdują się przede wszystkim największe międzynarodowe turnieje tenisowe, takie jak Wimbledon.

Kanał	Opis
Polsat Sport News HD	Kanał nadający wiadomości sportowe. Do 1 stycznia 2017 r. nadawany w technologii DTT, od 2 stycznia 2017 r. dostępny wyłącznie w sieciach kablowo-satelitarnych.
Polsat Sport Fight HD	Kanał sportowy poświęcony sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego, mieszane sztuki walki oraz relacje Polsat Boxing Night.
Eleven Sports 1 HD	Kanał sportowy w całości poświęcony piłce nożnej. Najciekawsze wydarzenia "na żywo", mecze z najciekawszych lig europejskich, pucharów oraz mecze eliminacyjne. Eleven Sports 1 HD nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 2 HD	Międzynarodowa telewizja oferująca transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, oferująca fanom sportu rozrywkę na najwyższym poziomie. Nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 3 HD	Kanał oferujący najważniejsze europejskie rozgrywki piłki nożnej na żywo. Poza tym kanał prezentuje filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1 i Eleven Sports 2.
Eleven Sports 4 HD	Kanał prezentuje transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1, Eleven Sports 2 oraz Eleven Sports 3.
Polsat Sport Premium 1	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, Netii, Canal+, UPC i serwisie IPLA.
Polsat Sport Premium 2	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, Netii, Canal+, UPC i serwisie IPLA.
Film	
Polsat Film HD	Kanał nadający hity filmowe z biblioteki wiodących amerykańskich studiów filmowych, odnoszące sukcesy kasowe, jak również produkcje kina niezależnego.
Polsat Seriale (dawniej Polsat Romans)	Kanał stworzony z myślą o kobietach i im dedykowany. W jego ofercie programowej znajdują się zarówno filmy fabularne, jak również znane i lubiane seriale polskie i zagraniczne.
Muzyka	
Eska TV Eska TV HD	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.
Eska Rock TV	Kanał oferujący muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa.
Polo TV	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Polsat Music	Kanał nadający muzykę z szeroko rozumianego nurtu rocka i ambitnego popu. Prezentuje najlepsze teledyski – zarówno klasyki, jak i nowości.
Vox Music TV	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.
Disco Polo Music	Kanał poświęcony muzyce disco polo, dance i biesiadnej.
News	
Polsat News HD	Kanał informacyjny nadawany przez 24 godziny na dobę, emitujący programy na żywo, koncentrujący się przede wszystkim na wiadomościach z Polski i najważniejszych wydarzeniach międzynarodowych.

Kanał	Opis
Polsat News 2	Kanał publicystyczno-informacyjny oferujący debaty o polityce, biznesie i światowej ekonomii, autorskie programy kulturalne, społeczne, publicystyczne i o tematyce międzynarodowej. Skierowany do widzów zainteresowanych ekonomią i gospodarką.
Superstacja	Kanał informacyjno-rozrywkowy, adresowany jest do osób aktywnych i ciekawych świata. Oferuje informacje i publicystykę w lekkim wydaniu. Oferta kanału to także sensacyjne doniesienia ze świata show-biznesu i sportu.
Lifestyle	
Polsat Cafe HD	Kanał dedykowany kobietom, koncentrujący się na stylu życia, modzie, plotkach oraz programach talk-show.
Polsat Play HD	Kanał dedykowany mężczyznom, nadający programy na temat gadżetów użytkowych, przemysłu motoryzacyjnego, wędkarstwa, a także kultowe seriale.
Polsat Games HD	Kanał stworzony z myślą o graczach, skierowany nie tylko do fanów gier komputerowych czy e-sportu, ale również do pasjonatów nowych technologii i animacji. W ramówce stacji znajdują się autorskie programy gamingowe, transmisje z turniejów e-sportowych, japońskie seriale animowane oraz programy dokumentalne.
Polsat Rodzina HD	Kanał o profilu rodzinnym, adresowany do trzech pokoleń – od dzieci, przez rodziców, po dziadków – mieszkających w całej Polsce. Pomaga widzom podejmować wyzwania, które stawia współczesny świat. W ramówce stacji m.in. programy poradnikowe, bajki edukacyjne, seriale, a także programy o tematyce chrześcijańskiej.
Polsat Doku HD	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.
TV Okazje	Nadający 24 godziny na dobę kanał poświęcony telesprzedazy, emitujący wyłącznie spoty zachęcające do zakupów.
Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)	
Polsat Jim Jam	Kanał przeznaczony dla dzieci, opierający się głównie na programach Hit Entertainment. Kanał ten jest wspólnym przedsięwzięciem Telewizji Polsat i Chello Zone.
CI Polsat HD	Kanał o tematyce kryminalnej, który zabiera widzów w podróż do świata zbrodni, otwierając przed nimi drzwi laboratoriów kryminalnych, policyjnych archiwów i sal sądowych. CI Polsat jest wspólnym projektem Grupy Polsat i A+E Networks UK.
Polsat Viasat Explore HD	Kanał dedykowany mężczyznom, zwykłym-niezwykłym ludziom, którzy ciężko pracują i wspaniale się bawią, realizując niesamowite marzenia. Polsat Viasat Explore działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature HD	Kanał o tematyce przyrodniczej skierowany do całej rodziny - towarzyszy badaczom przyrody, weterynarzom oraz celebrytom w ich podróży pogłębiającej wiedzę o niebezpiecznych drapieżnikach, domowych pupilkach oraz dzikich zwierzętach z całego świata. Polsat Viasat Nature działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History HD	Kanał oferujący widzom wyprawę w przeszłość poprzez wysokiej jakości programy, które jednocześnie bawią i uczą. Zawartość programową stanowią programy dotyczące wydarzeń historycznych, które wpłynęły na losy świata. Polsat Viasat History działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Fokus TV	Kanał tematyczny o charakterze edukacyjno – poznawczym, skierowany do całej rodziny, nadawany w technologii DTT. Główne sekcje tematyczne to wiedza, dokument i rozrywka. Misją Fokus TV jest przekazywanie wiedzy poprzez zabawę i w przystępny sposób. Telewizja Polsat jest współudziałowcem spółki TV Spektrum będącej nadawcą kanału Fokus TV.
Nowa TV	Stacja telewizyjna o charakterze uniwersalnym. Na antenie emitowane są programy lifestylowe, seriale, serwis informacyjny, magazyny publicystyczne oraz skecze kabaretowe. Stacja dostępna jest w technologii DTT. Telewizja Polsat jest współudziałowcem spółki TV Spektrum będącej nadawcą kanału Nowa TV.
Polsat Comedy Central Extra	Kanał emitujący polskie i zagraniczne seriale komediowe oraz programy kabaretowe, uruchomiony 3 marca 2020 roku, jako efekt współpracy Telewizji Polsat i ViacomCBS. Wcześniej nadawał pod nazwą Comedy Central Family.

Sprzedaż czasu reklamowego i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych

W ramach działalności hurtowej zajmujemy się sprzedażą czasu reklamowego w kanałach własnych oraz należących do innych nadawców. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w 2019 roku kanały Grupy Polsat zdobyły 28,0% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym w tym okresie około 4,4 mld zł, natomiast w samym czwartym kwartale 2019 roku udział kanałów Grupy sięgnął 28,6% przy wartości rynku w tym okresie na poziomie 1,3 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 wybranych kanałów sportowych, na które wyłączność ma platforma Cyfrowy Polsat), a także w systemie IPTV (Orange Polska, Netia). 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.

1.3. Strategia Grupy

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług i towarów dla domu oraz 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 wysokiego poziomu ich satysfakcji.

Nadrzędnym celem naszej strategii jest trwały, długoterminowy wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jej Akcjonariuszy. Cel ten zamierzamy osiągnąć poprzez realizację głównych elementów strategii operacyjnej, obejmujących:

- wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy naszych klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów,
- wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług,
- wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności produkowanych przez nas kanałów oraz poprawę profilu widza,
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej,
- efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

Wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy naszych klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów

Naszym celem jest efektywne budowanie przychodów pochodzących ze sprzedaży produktów, usług i towarów dla naszych klientów. Aktywnie przewidując i reagując na zachodzące zmiany rynkowe, będziemy nadal tworzyć produkty gotowe sprostać zmieniającym się potrzebom naszych klientów.

Czynnikiem, który będzie miał pozytywny wpływ na nasze przychody, jest możliwość dosprzedaży naszych obecnych i przyszłych produktów i usług (cross-selling) do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu, Polkomteli oraz Netii. Nasza Grupa tworzy unikalne portfolio produktów i usług, które jest kierowane do baz klienckich poszczególnych firm wchodzących w skład naszej grupy. 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), a jednocześnie przekładając się korzystnie na poziom satysfakcji naszych klientów.

W Polsce rynek usług zintegrowanych jest nadal w fazie rozwoju, 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 aliansy czy akwizycje. Wierzymy, że kompleksowa i unikalna oferta usług łączonych (telewizja, Internet, telefon) oraz możliwość dosprzedaży usług dodatkowych (np. serwisy z treściami segmentu premium, usługi rozrywkowe, produkty finansowe, bądź sprzedaż energii i innych usług), 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.

Wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług

Dążymy do tego, by oferowane przez nas produkty i usługi były powszechnie dostępne dla każdego obecnego i potencjalnego nowego klienta. Stąd, poza stałym rozwijaniem technologii, które budowały skalę naszej firmy w przeszłości, szczególnie dużo uwagi poświęcamy rozwijaniu produktów, których zadaniem jest umożliwianie dostępu do produkowanych przez nas treści i świadczonych usług dla każdego, wszędzie.

Przenikanie się świata telekomunikacji i mediów, a w szczególności szeroka dostępność technologii transferu mobilnego oraz sukcesywnie poprawiająca się jakość technologii przewodowego dostępu do Internetu pozwala nam rozwijać urządzenia i technologie, które przelamują ograniczenia w zakresie dostępności czy własności określonej infrastruktury telekomunikacyjnej. Technologie OTT (ang. *over-the-top*) poszerzają rynki dystrybucji dla producentów treści, z czego zamierzamy aktywnie korzystać. Inwestujemy w nowe technologie i urządzenia oraz poszukujemy możliwości zawierania aliansów strategicznych czy akwizycji, których celem jest ułatwienie dostępu do produkowanych przez nas treści dla naszych klientów. Zamierzamy wykorzystywać zmiany zachodzące na polskim rynku oferowania kontentu i pojawiające się szanse związane z ewoluującymi potrzebami i oczekiwaniami konsumentów, jak również zmiany w zakresie metod konsumpcji mediów przy użyciu wszelkich technologii transmisji danych, żeby oferować klientom rozbudowany pakiet usług, dostosowanych do ich potrzeb i preferencji. Poprzez rozwój naszej oferty contentowej i telekomunikacyjnej, wzbogaconej o komplementarne produkty i usługi, zamierzamy pozyskiwać nowych klientów, budować ARPU, jak i zwiększać satysfakcję i lojalność naszych klientów.

Efektywne połączenie produktów telekomunikacyjnych i contentowych stwarza nowe możliwości dystrybucji treści. 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), w ramach telewizji Internetowej (OTT, wideo online), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (IPTV) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

Wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności produkowanych 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. Naszym celem jest utrzymanie oglądalności na stabilnym poziomie oraz konsekwentna budowa 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, mobilna). Chcemy inwestować w rozwój i budować pozycję rynkową naszych marek contentowych, które następnie będą podlegały dystrybucji w szeregu kanałów dostosowanych do zmieniających się potrzeb naszych klientów. Wierzymy, że dzięki temu jesteśmy w stanie nie tylko maksymalizować korzyści płynące z jak najszerszej dystrybucji treści telewizyjnych, ale również poprawić satysfakcję naszych odbiorców i 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 ze sobą szansę osiągnięcia wymiernych synergii i uzyskania istotnych przewag konkurencyjnych. Prowadzimy szereg projektów mających na celu uproszczenie struktury Grupy poprzez integrację odpowiednich zespołów oraz uspołnienie procesów biznesowych i systemów informatycznych w ramach całej Grupy, co umożliwia nam osiągnięcie potencjalnych, wymiernych synergii kosztowych. W sposób ciągły podejmujemy działania optymalizacyjne ukierunkowane na dostosowanie bazy kosztowej do bieżących warunków rynkowych oraz sytuacji naszej Grupy.

Efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi

Przyjęta przez nas polityka zarządzania zasobami kapitałowymi określa sposób wykorzystania wygenerowanych środków z działalności operacyjnej. Aby zagwarantować ciągłość i stabilność operacyjną Grupy, w pierwszej kolejności wygenerowane wolne środki pieniężne przeznaczane są na finansowanie bieżącej działalności oraz na inwestycje niezbędne do dalszego rozwoju Grupy. Jednocześnie na bieżąco wykorzystujemy pojawiające się możliwości rozwoju, które pozwalają uatrakcyjnić oferowane przez nas produkty i usługi bądź zapewniać nowe możliwości ich dystrybucji.

Nasza polityka zarządzania zasobami kapitałowymi zakłada również utrzymanie równowagi pomiędzy wypłacaniem regularnych dywidend na rzecz Akcjonariuszy naszej spółki oraz kontynuacją oddłużania Grupy. Stąd przyjęta przez Zarząd polityka dywidendy określa wypłaty dla Akcjonariuszy na poziomie umożliwiającym równoległą kontynuację sukcesywnej spłaty zaciągniętego przez nas zadłużenia, celem osiągnięcia zamierzonego poziomu skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który docelowo powinien zostać zredukowany do pułapu 1,75x.

1.4. Przewagi konkurencyjne

Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie

Naszą istotną przewagą konkurencyjną jest to, że w ramach Grupy zgromadziliśmy i samodzielnie zarządzamy kluczowymi aktywami. Dzięki temu możemy efektywnie prowadzić działalność w zdywersyfikowanych obszarach biznesu, obejmujących płatną telewizję satelitarną i internetową (IPTV, OTT), telefonię komórkową i stacjonarną, szerokopasmowy dostęp do Internetu (mobilny i stacjonarny), działalność hurtową na rynku międzyoperatorskim, jak również nadawanie i produkcję telewizyjną oraz usługi wideo online.

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz jedną z wiodących platform satelitarnych w Europie. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku płatnej telewizji zarówno pod względem liczby klientów, jak i 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. Z kolei nasza spółka zależna Netia, nad którą przejęliśmy kontrolę w 2018 roku, jest wiodącym dostawcą stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, w tym szerokopasmowego Internetu oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Jednocześnie jesteśmy wiodącą grupą telewizyjną w Polsce pod względem skali przychodów reklamowych oraz udziału w oglądalności.

Sprzedaż naszych usług płatnej telewizji, telefonii i dostępu do Internetu dokonywana jest za pomocą ogólnopolskiej sieci dystrybucji, liczącej 1.050 stacjonarnych punktów sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu oraz 41 punktów sprzedaży Netii. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door oraz online poprzez sklepy internetowe Plusa, Cyfrowego Polsatu i Netii. Dodatkowo Polkomtel i Netia posiadają osobne kanały sprzedaży i obsługi klientów biznesowych, a Polkomtel - także rozległą sieć dystrybucji usług przedpłaconych.

Posiadamy dobrze rozpoznawalne marki i cieszymy się dobrą opinią wśród klientów i widzów

Nasze wiodące marki - „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA” i „Netia” - są dobrze rozpoznawalne przez polskich konsumentów i wierzymy, że kojarzone są z wysoką jakością usług skierowanych dla całej rodziny w atrakcyjnej cenie.

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję Ipsos na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w okresie luty-kwiecień 2019 roku znajomość wspomaganą naszych marek osiągnęła wysoki poziom w wielu obszarach prowadzonej przez nas działalności, takich jak telefonia mobilna, usługi internetowe, płatna telewizja, usługi zintegrowane czy serwisy VOD. Przykładowo, znajomość wspomaganą marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła 88%, zaś w segmencie transmisji danych – 68%. Z powyższego badania wynika również, że na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością wspomaganą na poziomie 90%.

Biuro Reklamy Polsat Media ma w swoim portfolio 78 kanałów telewizyjnych – dużą ogólnopolską stację telewizyjną Polsat oraz dynamicznie rozwijający się pakiet kanałów tematycznych. Łączny udział w oglądalności stacji obsługiwanych przez Polsat Media reklamowo w 2019 roku wyniósł ponad 32% w grupie docelowej 16-49 lat. Polsat Media to również kompleksowa oferta produktów non-tv, w których skład wchodzi: Polsat Media Online (reklama video oraz display), Polsat Media AdScreen (cyfrowe nośniki OOH), Polsat Media AdTube (platforma zrzeszająca popularnych twórców internetowych – youtuberów i influencerów), Polsat Media Digital Audio (reklama audio w Internecie) oraz ponadregionalna stacja radiowa Muzo.fm. W 2019 roku Polsat Media zostało uznane za Najlepsze Biuro Reklamy Telewizyjnej w raporcie opublikowanym przez „Media i Marketing Polska”.

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 znaczącą bazę klientów, której możemy dosprzedać szerokie portfolio usług

Grupa Polsat posiada znaczącą bazę klientów, złożoną z indywidualnych klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomteli, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi 5,6¹ miliona unikalnych klientów, związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi kontraktami na świadczenie usług, które wiążą się z generowaniem regularnego, comiesięcznego strumienia przychodów. Jednocześnie, w połączeniu z klientami kontraktowymi spółek z Grupy Netia oraz klientami usług przedpłaconych Polkomteli i Cyfrowego Polsatu docieramy aktualnie z naszymi usługami detalicznymi do 46% polskich gospodarstw domowych², co czyni nas największym polskim usługodawcą dla klientów indywidualnych.

Nasza strategia zakłada dosprzedaż do tej bazy szerokiego portfolio usług i produktów telekomunikacyjnych, telewizyjnych i innych, świadczonych przez nasze spółki samodzielnie bądź w partnerstwie z innymi podmiotami, celem zwiększania wysokości 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 przełożyć się na wzrost satysfakcji i lojalności naszych klientów.

Po akwizycji pakietu kontrolnego w Netii znacząco powiększyliśmy potencjał dosprzedaży naszych produktów i usług, które obecnie mogą być adresowane do połączonej bazy klientów wszystkich spółek Grupy. W szczególności, dzięki zasięgowi infrastruktury dostępowej Netii otworzył się dla nas nowy rynek klientów indywidualnych w dużych miastach i aglomeracjach miejskich, którym możemy zaoferować dosprzedaż produktów i usług w ramach oferty zintegrowanej. Ponadto, dzięki szerokim kompetencjom Netii w obsłudze klientów biznesowych, wzmocniliśmy naszą pozycję konkurencyjną na rynku usług konwergentnych dla firm.

Oferujemy unikalną kombinację usług zintegrowanych

Świadczymy usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Ponadto oferujemy naszym klientom możliwość atrakcyjnego cenowo zakupu energii elektrycznej i gazu, sprzętu telekomunikacyjnego, usług z zakresu finansów, ubezpieczeń czy bezpieczeństwa domu. Możliwość oferowania pełnych usług zintegrowanych jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej. Jednocześnie jesteśmy 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 przekłada 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 Polaków będą podążały w kierunku usług zintegrowanych, co będzie wzmacniać naszą przewagę konkurencyjną.

W grudniu 2019 roku nabyliśmy pakiet akcji Asseco Poland, wiodącego producenta oprogramowania, którego znaczny potencjał kompetencyjny i międzynarodowe doświadczenie dają wsparcie dalszemu rozwojowi produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Ponadto, dzięki powiązaniu kapitałowemu z Asseco Poland uzyskaliśmy możliwość wpływania na kierunki rozwoju w perspektywnych obszarach technologicznych (płatności, cyberbezpieczeństwo, business intelligence, 5G, itp.).

¹ Bez uwzględnienia klientów Grupy Netia.

² Badanie Sytuacji Rynkowej 2018. Reprezentatywna próba gospodarstw domowych w Polsce, n=5 494. Badanie zrealizowane metodą wywiadów indywidualnych CAPI. Wykonawca badania IQS Sp. z o.o.

Jesteśmy liderem usług w technologii LTE i LTE Advanced

W 2019 roku klienci detaliczni Polkomteli i Cyfrowego Polsatu przetransferowali ok. 1,1 EB danych. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom blisko 100% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu pojemności naszej sieci telekomunikacyjnej oraz rozbudowie pokrycia sygnałem LTE Advanced, który dociera już do 82% Polaków, i rozbudowie pokrycia terytorium Polski.

Inwestycje w rozwój naszej sieci LTE prowadzone są przede wszystkim w oparciu o obecnie posiadane i wykorzystywane częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Aktualnie posiadamy kilkanaście tysięcy systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced na różnych pasmach z naszego portfolio częstotliwości.

Istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci był refarming częstotliwości 900 MHz oraz 2100 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych wcześniej do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE Advanced. W szczególności, na terytorium całej Polski uwolniliśmy część pasma 900 MHz wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług w technologii 2G i przenosimy na to pasmo ruch świadczony w nowszych i zdecydowanie bardziej efektywnych technologiach. Do końca 2019 roku przekazaliśmy do użytkowania klientom ponad 6,9 tysięcy nadajników działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz.

Równolegle na terenie całej Polski trwają prace mające na celu poszerzenie pojemności naszej sieci transmisyjnej pod kątem obsługi stale rosnącego transferu danych. Poszerzenie sieci transmisyjnej pozwala nam wykorzystać pod kątem świadczenia usług LTE i LTE Advanced nasze istniejące wieże i inne lokalizacje sieciowe, które dotychczas działały jedynie w oparciu o starsze technologie 2G i 3G. Konsekwentnie w kolejnych miastach agregujemy pasma z zasobów 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz, co – w połączeniu z zastosowaniem modulacji 256 QAM, MIMO4x4 – pozwala nam dostarczać naszym klientom coraz to wyższą jakość świadczonych przez nas usług.

Spodziewamy się, że rozbudowa sieci LTE w oparciu głównie o ciągłe 20 MHz bloki pasma z zakresów 1800 MHz oraz 2600 MHz przy zagęszczeniu siatki stacji bazowych, wyraźnym wzroście liczby działających nadajników oraz zastosowaniu technologii ODU-IDU (*Outdoor Unit Indoor Unit*) pozwoli nam utrzymać przewagę konkurencyjną pod względem parametrów jakościowych dostarczanej przez nas usługi mobilnego Internetu. Jednocześnie na przełomie lat 2019 i 2020 w wybranych miastach rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G opartej o szeroki 50 MHz blok pasma 2600 MHz z wykorzystaniem technologii TDD. W połączeniu z nowoczesnymi systemami antenowymi wykorzystującymi 8 lub 64 torów antenowe (Massive MIMO) sieć ta mogłaby, według naszych oczekiwań, istotnie powiększyć pojemność naszej sieci mobilnej.

Prowadzimy wieloplatformową dystrybucję treści wideo online oraz posiadamy własną technologię dystrybucji treści internetowych

Oferowany przez nas serwis wideo online IPLA jest jedną z wiodących platform na rynku dystrybucji treści programowych wideo w Internecie w Polsce, udostępniając ofertę za pomocą szerokiego wachlarza urządzeń końcowych (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.

IPLA wzmacnia naszą pozycję rynkową jako agregatora i dystrybutora treści i zapewnia nam istotną przewagę konkurencyjną. Stale rozwijamy serwis, korzystając z naszego doświadczenia w sprzedaży usług płatnej telewizji, co pozwala nam na osiągnięcie synergii w obszarach kosztowych i przychodowych.

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 węższego łącza internetowego niż zastosowania zaimplementowane przez inne podmioty działające na polskim rynku. Optymalizowanie technologii ma więc bezpośrednie przełożenie na nasze projekty, zwiększanie ich potencjału pod względem zasięgu oraz liczby równoczesnych widzów.

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 2019 roku w latach 2019-2025 zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o ok. 30% sięgając w 2025 roku około 76% całego ruchu danych mobilnych. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym

elementem naszej działalności w przyszłości. Od sierpnia 2018 roku w serwisie IPLA dostępny jest dedykowany pakiet sportowy IPLA Polsat Sport Premium, oferujący na żywo i bez reklam transmisje wszystkich meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA, do emisji których wyłączne prawa nabyła Grupa Polsat. Pakiet ten oferowany jest zarówno klientom naszej Grupy, jak i klientom innych operatorów.

Jesteśmy właścicielem największego portfolio kanałów telewizyjnych w Polsce, oferujących atrakcyjne treści programowe

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 34 stacji. Dodatkowo istnieje grupa 8 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych.

Posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Paramount Pictures International Limited czy Kino Świat Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Wierzymy, że dostęp do atrakcyjnych treści programowych, w tym tych, które nie są dostępne w ofercie innych operatorów płatnej telewizji, daje nam znaczącą przewagę konkurencyjną nad innymi operatorami płatnej telewizji w Polsce.

Skutecznie monetyzujemy bogate portfolio praw sportowych

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Świata w 2022 roku, piłkarską Ligę Narodów 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2023 oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn 2021, Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN, FFF, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021). Dzięki przejściu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są odsprzedawane w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji. Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę, włoską Serie A TIM, angielski The Emirates FA Cup, wyścigi Formuła 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe. Unikalny kontent to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

Wierzymy, że dostęp do atrakcyjnych treści programowych, w tym tych, które nie są dostępne w ofercie innych operatorów płatnej telewizji, daje nam znaczącą przewagę konkurencyjną nad innymi operatorami płatnej telewizji w Polsce.

Jednocześnie dążymy do monetyzacji posiadanych przez nas kanałów telewizyjnych, również przez zaoferowanie ich w ofercie hurtowej innym podmiotom świadczącym usługi płatnej telewizji na polskim rynku. Przekłada się to korzystnie na poziom generowanych przez nas przychodów hurtowych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Kontrolujemy proces produkcji dekodерów

Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy w ofercie dekodery własnej produkcji. W 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekodерów SD, w 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekodерów HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, w 2013 roku dekodera PVR, w 2016 roku dekodera PVR z możliwością nagrywania aż trzech kanałów równocześnie, a w 2019 roku dwóch dekodерów dedykowanych do odbioru telewizji internetowej w technologiach OTT i IPTV. Do końca 2019 roku z naszych taśm produkcyjnych zjechało już 8,9 miliona dekodерów. Kontrolujemy cały proces produkcji dekodерów, 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 dekodерów od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekodерów 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 nasze działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów.

Dysponujemy wysokiej jakości infrastrukturą telekomunikacyjną i szerokim pasmem częstotliwości

Świadczymy usługi telekomunikacyjne, obejmujące usługi głosowe, transmisji danych, usługi hurtowe oraz szerokie portfolio usług dodanych w oparciu o własną zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej oraz czwartej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G i 4G). Sieć Grupy obsługuje technologie GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G) oraz LTE/LTE Advanced (4G). Jako pierwsi w Polsce wprowadziliśmy usługi oparte na technologii LTE i LTE Advanced. Posiadamy w ramach Grupy rezerwacje dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz, 2600 MHz, 2600 MHz TDD i 3600 MHz. Posiadane przez nas bogate zasoby częstotliwości gwarantują nam nie tylko elastyczność w zarządzaniu pasmem, ale również otwierają wiele możliwości w zakresie rekonfiguracji sieci w przyszłości. W szczególności w 2019 roku prowadziliśmy testy w zakresie wykorzystania posiadanego przez nas pasma 2600 MHz TDD na potrzeby budowy sieci 5G, zakończone podjętą w grudniu 2019 roku decyzją o rozpoczęciu budowy pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G w oparciu o ten zasób częstotliwości.

Dzięki naszej sieci mobilnej jesteśmy w stanie dotrzeć z usługami telekomunikacyjnymi do klientów zamieszkujących słabiej zaludnione obszary podmiejskie i wiejskie ponosząc znacząco niższy koszt niż operatorzy kablowi czy stacjonarni. Pozwala nam to budować silną pozycję w mniejszych miastach i nisko zurbanizowanych 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.

Aktualnie zasięg naszych usług mobilnych świadczonych w technologiach 2G i 3G (w tym transmisja danych w technologii HSPA+) oraz LTE dociera do niemal całej populacji Polski. Jednocześnie obecnie skupiamy się na agregowaniu użytkowanych przez nas pasm częstotliwości, w efekcie czego pokrycie naszej sieci LTE Advanced dociera już do ponad 82% Polaków.

Nowi gracze muszą pokonać istotne bariery prawne i operacyjne oraz pozyskać dostęp do częstotliwości radiowych lub ponieść bardzo istotne nakłady inwestycyjne, 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. Dysponujemy także 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 w znaczącej większości rozdystrybuowane pomiędzy aktualnych uczestników rynku i scenariusz pojawienia się dodatkowego telekomunikacyjnego operatora infrastrukturalnego wydaje się mało prawdopodobny. Z kolei operatorzy, którzy świadczą usługi mobilne wyłącznie na bazie płatnego dostępu do istniejących sieci mobilnych, nie uzyskali dotychczas w Polsce skali działalności, która mogłaby stanowić dla nas znaczące zagrożenie konkurencyjne. W przypadku stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, a w szczególności szerokopasmowych usług dostępu do Internetu, barierą wejścia są czasochłonne oraz kapitałochłonne nakłady, jakie nowi gracze musieliby ponieść na rozwój infrastruktury sieciowej.

Mamy silne, stabilne i zdywersyfikowane przepływy finansowe

Nasze przychody generujemy poprzez dwa różne strumienie przychodów – segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz segment nadawania i produkcji telewizyjnej. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym nasza duża baza klientów, miesięczne przychody subskrypcyjne oraz niski wskaźnik churn zapewniają nam znaczną przewidywalność przyszłych przychodów i przepływy pieniężne, które historycznie okazały się stabilne nawet w okresie trudnych warunków ekonomicznych.

W przypadku naszej bazy kosztowej skupiamy się na poprawie efektywności przy utrzymaniu wysokiej jakości, na przykład prowadząc inicjatywy zmierzające do rozwoju własnych usług i systemów. Przykładem jest nasza własna fabryka dekodek, własne rozwiązania IT, czy też centralizacja niektórych funkcji back-office w ramach całej Grupy Kapitałowej.

Posiadamy doświadczoną kadrę zarządzającą

Nasz zarząd składa się z kadry menedżerskiej, która sprawowała funkcje członków zarządów lub piastowała stanowiska kierownicze w spółkach sektora mediowego, telewizyjnego oraz telekomunikacyjnego i posiada duże doświadczenie w tych branżach. Ponadto oba nasze segmenty biznesowe są zarządzane przez doświadczonych menedżerów, którzy posiadają ekspercką wiedzę i dogłębne zrozumienie rynków, na których prowadzimy działalność. Wyróżniamy się niskim wskaźnikiem rotacji wśród kadry zarządzającej oraz kluczowych menedżerów, co pozytywnie przekłada się na stabilność naszego biznesu i świetne wyniki operacyjne. 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 były w przeszłości głównie przez operatorów telewizji kablowych oraz wybranych stacjonarnych operatorów telekomunikacyjnych. Oferta tych operatorów kierowana była głównie do klientów zamieszkujących duże i średnie miasta, co wynika między innymi z zasięgu geograficznego ich infrastruktury kablowej lub telekomunikacyjnej.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and the Digital Single Market” z lipca 2018 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w kwietniu 2017 roku wynosiło w Polsce 38% podczas gdy średnie nasycenie w całej Unii Europejskiej sięgało 59%. W czołówce krajów europejskich znalazły się np. Holandia, Malta czy Słowenia, gdzie nasycenie usługami zintegrowanym sięgnęło odpowiednio 93%, 86% i 84%. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz niską 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.

Rosnące znaczenie usług konwergentnych

Obecnie konwergencja, rozumiana jako łączenie przynajmniej dwóch usług należących do różnych grup bazowych usług telekomunikacyjnych, jest jednym z najsilniejszych trendów tak na polskim, jak i na światowych rynkach mediów i telekomunikacji. Operatorzy rozwijają swoje oferty pakietowe w odpowiedzi na zmieniające się preferencje klientów, którzy coraz częściej szukają usług medialnych i telekomunikacyjnych świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. Przy wysokim nasyceniu rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej paketyzacja usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu istniejącej bazy klientów.

W ślad za rosnącym znaczeniem konwergencji i mając na uwadze znaczny stopień rozdrobnienia rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu można oczekiwać, że w przyszłości na kształt rynku telekomunikacyjnego i medialnego w Polsce istotny wpływ będą miały trendy konsolidacyjne, od dłuższego czasu widoczne na lepiej rozwiniętych rynkach zagranicznych, gdzie łączą się operatorzy mobilni i stacjonarni oraz producenci treści.

W Polsce pierwszym przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji skupiliśmy w ramach Grupy Kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwi lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Już w czerwcu 2018 roku zaoferowaliśmy naszym klientom w ramach pilotażu szerokopasmowy Internet stacjonarny Netii, uzupełniony o działające na jego bazie usługi telewizyjne oraz telefonię stacjonarną. Pod koniec 2018 roku wprowadziliśmy usługę Plus Internet Stacjonarny, która jest dostarczana naszym klientom w oparciu o infrastrukturę Netii. Z kolei w pierwszym kwartale 2019 roku wdrożyliśmy usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dostępną dla użytkowników stacjonarnego Internetu od operatora sieci Plus, Netii lub Orange. Następnym etapem w rozwoju Grupy było uruchomienie w lipcu 2019 roku usługi telewizji internetowej OTT, z której można korzystać za pośrednictwem Internetu od dowolnego dostawcy. Wprowadzenie do oferty nowych usług telewizji internetowej to kolejny etap w rozwoju naszej Grupy i odpowiedź na zmieniające się potrzeby i oczekiwania naszych klientów, którzy obecnie mogą decydować o optymalnym dla nich sposobie dostarczania treści telewizyjnych.

Rozwój rynku internetowego w Polsce

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Komisję Europejską w ramach Digital Scoreboard, w czerwcu 2018 roku wskaźnik nasycenia usługami dostępu do szerokopasmowego Internetu stacjonarnego w przeliczeniu na gospodarstwa domowe kształtował się w Polsce na poziomie 79,3%. Dla 28 państw członkowskich średnia penetracja wynosiła 96,7% gospodarstw domowych. Niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępem do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych sprawiają, że rynek świadczenia dostępu do Internetu jest nadal rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według prognoz PMR w 2019 roku w Polsce było około 14,7 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 47% stanowili klienci Internetu mobilnego. Wg prognoz PMR, do 2024 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego, zarówno Internetu mobilnego, jak i stacjonarnego, ma wzrosnąć w średniorocznym tempie ok. 1,2% (dane dotyczące Internetu mobilnego obejmują wyłącznie klientów usługi korzystających z modemu/dedykowanej karty 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. Z kolei rozwój Internetu stacjonarnego opierał się będzie na modernizacji i rozbudowie istniejących zasobów infrastrukturalnych. W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedziovą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych (w tym inwestycji realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (POPC), dofinansowanego z funduszy unijnych).

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 wzrost ich oglądalności. Według Ericsson Mobility Report z listopada 2019 roku wideo pozostaje największym i najszybciej rozwijającym się segmentem mobilnej transmisji danych. Oczekuje się, że w latach 2019-2025 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o 30% sięgając w 2025 roku około 76% całego ruchu danych mobilnych. Konsumentom 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 będzie się przekładał na wzmożony popyt ze strony naszych klientów na usługi transmisji danych na urządzeniach mobilnych, co z kolei będzie się wiązało z rosnącym strumieniem przychodów ze sprzedaży tych usług naszym klientom.

Zmiany cen usług mobilnych

Istotnym wydarzeniem na polskim rynku usług mobilnych w 2019 roku było wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających na podniesieniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych bądź podniesieniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany były związane, między innymi, ze wzrostem popytu na transfer danych, bardziej stabilną sytuacją konkurencyjną na rynku komórkowym, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, poprawą sytuacji makroekonomicznej, a także zmianą strategii wybranych operatorów ukierunkowaną na większą niż w przeszłości budowę wartości klienta oraz wzrost przychodów i rentowności, między innymi w związku z planowanymi inwestycjami w budowę sieci 5G. Oczekujemy, że powyższa zmiana powinna przełożyć się pozytywnie w średniej i dłuższej perspektywie na wzrost wartości polskiego rynku telefonii mobilnej.

Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie spośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie szacujemy, iż spośród urządzeń używanych przez naszych klientów na koniec grudnia 2019 roku tylko około 78% stanowiły smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż nasycenie naszej bazy klientów usług mobilnych smartfonami będzie w trakcie najbliższych lat nadal rosło.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2019 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie blisko sześciokrotnie w latach 2019-2025.

Oczekujemy, iż rosnąca popularność i dostępność oraz 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, będą skutkowały rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną 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. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w latach 2020-2021 (w obu okresach na poziomie 3,3% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, oczekiwane w latach 2020-2021 wysokie tempo wzrostu gospodarczego powinno mieć 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 szersza oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za pierwsze trzy kwartały 2019 roku wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 12,1% rok do roku i osiągnęły wartość 3,52 mld zł. Na tempo rozwoju tej formy reklamy wpływ mają m.in. wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzi część naszych wpływów. W pierwszych trzech kwartałach 2019 roku wzrosły one o 8% i stanowiły 13% całkowitych wydatków na reklamy online. Uważamy, że dzięki jednej z czołowych pozycji na rynku wideo online, poprzez telewizję internetową IPLA oraz inne serwisy z grupy Cyfrowego Polsatu, możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

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, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2019 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 35,6% w porównaniu do 37,2% w 2018 roku.

Według danych Nielsen Audience Measurement systematycznie rośnie natomiast udział w rynku reklamy telewizyjnej stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia nawiązanie współpracy oraz akwizycje w obszarze kanałów tematycznych dokonane przez Grupę w latach 2017-2019 doskonale wpisują się w długoterminową strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Nabyte w grudniu 2017 roku stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmacniają ofertę muzyczną Telewizji Polsat, a nawiązanie współpracy w zakresie rozwijania dwóch kolejnych stacji dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej - Nowa TV i Fokus TV - stanowi atrakcyjne uzupełnienie kompleksowej oferty programowej kanałów Grupy. Wszystkie wyżej wymienione stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności. Ponadto w czerwcu 2018 roku włączyliśmy do naszego portfolio stacji tematycznych kanał informacyjny Superstacja, a w maju 2019 roku kanał sprzedażowy TV Okazje.

Następnym krokiem wzmacniającym naszą pozycję było rozpoczęcie w maju 2018 roku strategicznej współpracy z Eleven Sports w Polsce. Przejmując kontrolę nad polską spółką Eleven Sports Network włączyliśmy do naszej oferty detalicznej i hurtowej sportowy контент premium na światowym poziomie. Jest to kolejna strategiczna inwestycja mająca na celu konsekwentną budowę jak najlepszej oferty programowej dla naszych widzów.

W lipcu 2018 roku wprowadziliśmy do naszej oferty pakiet telewizyjny Polsat Sport Premium, dzięki któremu fani piłki nożnej mogą oglądać na żywo wszystkie mecze Ligi Mistrzów UEFA oraz spotkania Ligi Europy UEFA. Pakiet składa się z 2 kanałów w jakości Super HD – Polsat Sport Premium 1 i Polsat Sport Premium 2 – oraz 4 serwisów telewizyjnych premium w systemie PPV. Z myślą przede wszystkim o tych rozgrywkach piłkarskich Polsat uruchomił najnowocześniejsze i największe studio sportowe w Polsce, dzięki czemu fani piłki nożnej otrzymają pełną oprawę meczów - w najwyższej jakości wizualnej oraz z doskonałym zespołem dziennikarskim i komentatorskim Polsatu Sport.

1.6. Perspektywy rozwoju

Perspektywy rozwoju w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Jako największa w Polsce grupa medialno-telekomunikacyjna zgromadziliśmy pod jednym dachem kluczowe aktywa, umożliwiające nam oferowanie klientom unikalnego portfolio produktów i usług. Zgodnie z założeniami naszej strategii, prowadzimy działania marketingowe i sprzedażowe ukierunkowane zarówno na dosprzedaż pojedynczych produktów i usług (*cross-selling*) do klientów Grupy Polsat, jak i na sprzedaż naszej zintegrowanej oferty i w tej strategii upatrujemy ścieżkę rozwoju na przyszłość. W naszej ocenie, wraz z rozwojem nowoczesnej infrastruktury przewodowej oraz ogólnopolskiej infrastruktury radiowej, Internet rewolucjonizuje nie tylko rynek komunikacji, ale także rynek dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, zarówno w mobilnych technologiach LTE/LTE Advanced jak i w nowoczesnych technologiach stacjonarnych, pozwolą nam na wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi, jak i usług zintegrowanych.

Rozwijamy portfolio usług zintegrowanych. Polski rynek usług zintegrowanych cechuje niski poziom rozwoju. Badania Komisji Europejskiej wskazują, że nasycenie usługami zintegrowanymi w Polsce jest nadal istotnie niższe niż średnia dla Unii Europejskiej. Jednocześnie obserwujemy wzrost zainteresowania konsumentów usługami łączonymi, co znajduje odzwierciedlenie w doskonałych wynikach sprzedaży naszej oferty zintegrowanej smartDOM. Wierzymy, że dzięki połączeniu usług płatnej telewizji z usługami telekomunikacyjnymi, w szczególności wysokiej jakości dostępem do szerokopasmowego Internetu tak w mobilnej technologii LTE i LTE-Advanced, jak i w technologii światłowodowej, 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.

Konsekwentnie podnosimy jakość usług dostępu do szerokopasmowego Internetu mobilnego. Oferowany przez nas Internet LTE stał się w Polsce standardem bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu, skutecznie wypierając standard UMTS. Stale rozwijamy naszą infrastrukturę w celu poprawy parametrów naszej sieci LTE, takich jak zasięg, przepustowość czy prędkość transmisji. Jednocześnie prowadzimy agregację użytkowanych przez nas pasm radiowych, przez co w wybranych regionach Polski zaoferowaliśmy naszym klientom technologię LTE Advanced oferującą prędkość transferu rzędu 600 Mb/s. Co więcej, po serii udanych testów przeprowadzonych w 2019 roku, na początku 2020 roku przystąpiliśmy do budowy pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G w oparciu o posiadane przez nas pasmo 2600 MHz TDD, która to sieć obejmie swoim zasięgiem co najmniej 7 dużych miast do końca I kwartału 2020 roku.

Inwestujemy w rozwój nowej generacji szerokopasmowego Internetu stacjonarnego. Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad Netią, obecnie docieramy ze stacjonarną infrastrukturą dostępową między innymi do około 2,7 miliona gospodarstw domowych w Polsce. Poprzednia strategia Netii, skupiona bardzo silnie na rynku klientów biznesowych (B2B) przy jednoczesnym adresowaniu potrzeb klientów indywidualnych (B2C) przy użyciu równolegle zasobów własnych, jak i infrastruktury dzierżawionej od operatora zasiedziałego Orange Polska spowodowała, iż stopień nasycenia infrastruktury dostępowej należącej do Netii usługami świadczonymi na rzecz klientów indywidualnych nadal pozostaje na relatywnie niskim poziomie ok. 15%. Wierzymy, iż dokonując inwestycji w modernizację infrastruktury dostępowej Netii do standardu NGA oraz przygotowując dla klientów ofertę konwergentną poszerzoną o atrakcyjne treści video będące w dyspozycji Grupy Polsat jesteśmy w stanie istotnie zwiększyć skalę komercjalizacji istniejącej sieci dostępowej Netii. Ponadto sukcesywnie przenosimy klientów usług stacjonarnych Netii korzystających z infrastruktury dzierżawionej oraz dokonaliśmy kompleksowej migracji klientów mobilnych Netii korzystających w przeszłości z sieci operatora P4 na własne zasoby infrastrukturalne Grupy Polsat, celem zatrzymania w Grupie wyższej marży generowanej ze sprzedaży tych usług.

Kierujemy ofertę naszych usług konwergentnych do nowych grup docelowych. Wykorzystujemy także infrastrukturę Netii do poszerzenia zasięgu usług świadczonych przez Grupę Polsat w technologiach stacjonarnych. W szczególności zasięg infrastruktury sieci dostępowej Netii otworzył przed nami nowy rynek, tj. duże miasta i obszary miejskie, czyli rynek do którego dostęp był dotychczas zarezerwowany głównie dla dużych operatorów sieci kablowych. Rozwijamy nowe produkty telewizyjne, takie jak np. telewizja kablowa w technologii IPTV czy telewizji internetowej OTT, które naszym zdaniem będą stanowiły atrakcyjną alternatywę dla oferty operatorów kablowych. Uważamy, iż aktywa będące w posiadaniu Grupy Polsat, jak rozległa ogólnopolska sieć sprzedaży oraz własne kanały reklamowe pozwolą nam osiągnąć satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe naszych usług stacjonarnych i telewizyjnych przy zachowaniu wysokiej efektywności kosztowej prowadzonych działań.

Konsekwentnie dążymy do umocnienia naszej pozycji rynkowej jako agregatora i dystrybutora treści. Uważamy, że jako Grupa posiadamy unikalną, trudną do zreplicowania i jednocześnie bardzo atrakcyjną ofertę programową, która stanowi nasz wyróżnik na rynku płatnej telewizji. 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 LTE i LTE Advanced oraz technologiami stacjonarnymi (FTTH, HFC, ETTH, OTT, IPTV) – 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.

Wierzmy, że wprowadzenie do oferty w 2019 roku telewizji kablowej w technologii IPTV oraz internetowej telewizji OTT stanowi istotny krok Grupy Polsat w kierunku dalszego rozwoju na rynku usług płatnej telewizji. Usługi te wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferując dostęp do szerokiego zakresu unikalnego kontentu w ramach elastycznych planów taryfowych i krótkich okresów subskrypcyjnych.

Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy wiodącą grupą zarówno pod względem udziału w oglądalności jak i przychodów reklamowych i udziału w rynku reklamy. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w 2019 roku zdobyliśmy 28,0% (wzrost rok do roku o 0,7 p.p.) w warty około 4,4 mld zł polskim rynku reklamy telewizyjnej.

Udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego. 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, a tym samym da nam szansę na rozwój co najmniej zgodny z tempem rynku reklamy telewizyjnej oraz wzrost przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Obecnie nasze portfolio kanałów składa się z 34 stacji (13 nowych kanałów w Grupie w ciągu ostatnich pięciu lat), których łączna 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 monetyzujemy nasz kontent również poprzez dystrybucję w naszej telewizji internetowej IPLA, będącej wiodącą platformą na rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach, jak i pod względem oferowanego kontentu.

Szukamy nowych możliwości rozwoju oraz partnerstwa, które pozwolą nam docierać z treściami do coraz szerszej bazy odbiorców. W październiku 2019 roku podpisaliśmy z Discovery umowę joint venture dotyczącą utworzenia wspólnej platformy OTT dostępnej na rynku polskim oraz na rynkach międzynarodowych. Projekt ten to nasza odpowiedź na postępujący w ostatnich latach na całym świecie proces agregowania treści, w wyniku którego powstały międzynarodowe serwisy OTT o globalnym zasięgu. Platforma będzie podmiotem niezależnym biznesowo, a jej model biznesowy zakłada otwartą i powszechną dostępność serwisu dla każdego internauty i otwarcie na współpracę z różnymi dostawcami treści. Wspólne przedsięwzięcie zostanie uruchomione po uzyskaniu zgód regulacyjnych.

Uważamy również, że dzięki możliwym synergiiom 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. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY POLSAT

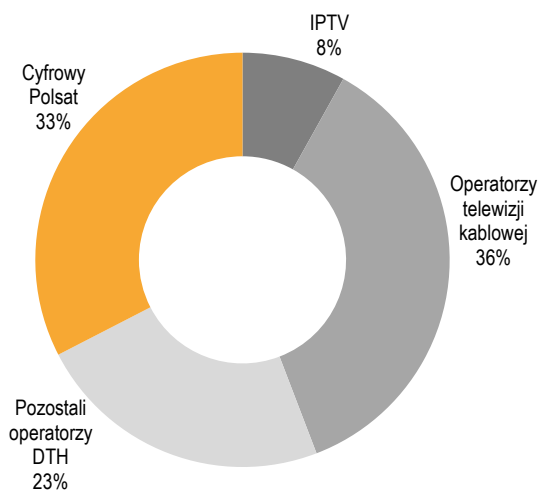
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

Polski rynek płatnej telewizji jest rynkiem dojrzałym, charakteryzującym się wysokim poziomem nasycenia. Z jednej strony wysoki poziom penetracji rynku usługami płatnej telewizji (szacowany przez PMR na ok. 70% gospodarstw domowych) powoduje, że potencjał wzrostu liczby klientów jest niski. Z drugiej strony operatorzy płatnej telewizji aktywnie lojalizują swoje bazy abonenckie, przede wszystkim poprzez coraz bardziej popularne pakietowanie usług, łącząc w pakiety płatną telewizję z usługami telekomunikacyjnymi (Internet, telefon), czy rozwijanie i oferowanie klientom własnych serwisów wideo online, umożliwiających odbiór treści na żądanie na szerokiej gamie urządzeń mobilnych. Trend ten prowadzi do coraz silniejszego przenikania się rynków płatnej telewizji i telekomunikacji.

Zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym sytuacja na polskim rynku płatnej telewizji jest stabilna. Według szacunków PMR w 2018 roku wartość rynku wyniosła 6,1 mld zł, przy stabilnej bazie abonentów na poziomie ok. 10 milionów. W tej sytuacji operatorzy kładą większy nacisk na konkurowanie o klienta zawartością i jakością oferowanego im kontentu aniżeli ceną. Operatorzy poszerzają swoje oferty o pakiety premium, proponują atrakcyjne treści filmowe czy sportowe, co prowadzi do wzrostu średniego przychodu na klienta przy stabilnej bazie.

Rynek płatnej telewizji w Polsce w 2018 roku wg liczby abonentów



Źródło: Na podstawie szacunków własnych, danych branżowych oraz prognoz PMR.

W Polsce usługi płatnej telewizji oferowane są przez operatorów platform satelitarnych (DTH) i telewizji kablowych oraz poprzez protokół internetowy (IPTV). Według naszych szacunków, danych branżowych oraz prognoz PMR w 2018 roku dominujący udział w rynku płatnej telewizji, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym posiadali operatorzy platform satelitarnych – około 56% według liczby abonentów, a w drugiej kolejności operatorzy telewizji kablowych – około 36%. Mimo silnej dynamiki wzrostu znaczenie IPTV pozostaje nieznaczne przy udziale w rynku na poziomie nieco powyżej 8%.

Usługi płatnej telewizji dostarczane przez wyżej wymienionych dostawców, szczególnie operatorów platform satelitarnych i telewizji kablowych, są co do zasady substytucyjne. Pomimo to operatorzy satelitarni tylko w ograniczonym zakresie konkurują z operatorami telewizji kablowej z uwagi na zasięg geograficzny świadczonych usług telewizji kablowej. Operatorzy DTH mogą dostarczać swoje usługi klientom zamieszkującym zarówno miasta, jak i obszary słabo zaludnione i wiejskie bez konieczności

istotnego zwiększania kosztów, podczas gdy operatorzy telewizji kablowej 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. Polskie miasta do 20 tys. mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie, które zamieszkuje ok. 53% populacji Polski, są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i nie są atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

Według szacunków własnych i PMR baza abonentów na rynku platform satelitarnych w Polsce jest względnie stabilna i w 2019 roku wynosiła prawie 6 milionów. W Polsce działają trzy płatne platformy cyfrowe: Cyfrowy Polsat, Canal+ (do września 2019 roku działającej pod nazwą nc+) oraz Orange, przy czym rynek jest praktycznie podzielony pomiędzy dwóch pierwszych operatorów. Orange nie oferuje płatnej telewizji jako samodzielnej usługi, lecz jedynie jako dodatek do swojej oferty zintegrowanej. Oferta Orange jest w znacznym stopniu oparta o współpracę z Canal+.

Cyfrowy Polsat jest liderem pod względem liczby klientów na rynku płatnej telewizji. Aktywnie rozwijamy naszą ofertę, sprzedając usługi płatnego dostępu do telewizji online w serwisie Cyfrowy Polsat GO czy opcję Multiroom HD, przez co na 31 grudnia 2019 roku świadczyliśmy ponad 5 milionów kontraktowych usług płatnej telewizji (łącznie z usługami płatnego dostępu do telewizji online), w tym 1,2 miliona usług Multiroom. W oparciu o własne dane i prognozy PMR szacujemy, że na

koniec 2019 roku nasz udział w rynku płatnej telewizji w Polsce według liczby abonentów kształtował się na poziomie około 33%.

Druga pod względem liczby abonentów była platforma Canal+, która w 2019 roku świadczyła usługi dla około 2,2 mln abonentów, według danych publikowanych przez grupę Vivendi (udziałowiec platformy), co dało jej około 21% udziału w rynku płatnej telewizji. Z platformą Canal+ współpracuje Orange, który oferuje płatną telewizję DTH opartą o ofertę programową Canal+ w ramach swoich pakietów zintegrowanych.

Operatorzy telewizji kablowej

Polski rynek telewizji kablowej jest silnie rozdrobniony - szacuje się, że działa na nim ponad 300 podmiotów – przy czym dominującą pozycję posiadają trzej najwięksi gracze - UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A. i Multimedia Polska S.A. Szacujemy, że w 2019 roku łączny udział tych trzech operatorów w rynku płatnej telewizji kablowej w Polsce oscylował wokół 75%.

Możliwości pozyskiwania nowych klientów telewizji kablowej są ograniczone z uwagi na wysokie nasycenie tymi usługami w obszarach miejskich oraz brak zainteresowania ze strony operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na obszarach słabiej zaludnionych i terenach wiejskich. W rezultacie mieszkańcy takich obszarów mają dostęp do ograniczonej liczby polskich naziemnych kanałów i do alternatywnych dostawców szerokopasmowego Internetu i usług telefonicznych.

Na rynku polskich operatorów kablowych ma miejsce proces konsolidacji. W styczniu 2020 roku Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wyraził warunkową zgodę na nabycie Multimediów Polska przez Vectrę. UOKiK oczekuje sprzedaży przez Vectrę lub Multimedia Polska sieci, wraz z bazą abonentów, w 8 miastach, w których udziały uczestników koncentracji są największe. Ponadto, w kolejnych 13 miastach Vectra ma umożliwić konsumentom zmianę operatora bez ponoszenia kosztów. W lutym 2020 roku Vectra poinformowała o sfinalizowaniu powyższej akwizycji. Połączenie Vectry i Multimediów Polska może być okazją dla innych operatorów do nabycia wybranych elementów infrastruktury wraz z istniejącą bazą kliencką.

Zdaniem analityków konsolidacja operatorów telewizji kablowej zwiększa szanse na transakcje międzysektorowe o większej skali, czyli budowę oferty konwergentnej (łączącej usługi mobilne i stacjonarne) przez operatorów komórkowych. Przykładem takiej transakcji może być przejęcie kontroli nad Netią przez Cyfrowy Polsat w 2018 roku.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV)

Wiodącymi operatorami IPTV w Polsce są Orange Polska oraz Netia. Pozostała część rynku IPTV jest rozdrobniona pomiędzy Multimedia Polska S.A. oraz lokalnych dostawców usług internetowych (ISP). Jest to najszybciej rosnący segment rynku płatnej telewizji, m.in. z uwagi na poprawiającą się jakość łączy szerokopasmowych, wynikających z inwestycji infrastrukturalnych, w szczególności w światłowody. W 2019 roku także Cyfrowy Polsat wprowadził na rynek ofertę telewizji kablowej w technologii IPTV.

Rozwój rynku IPTV przebiega w Polsce relatywnie wolno, przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z ograniczonego zasięgu nowoczesnej infrastruktury o przepustowości wystarczającej do świadczenia jakościowych i opłacalnych usług IPTV i związane z tym wysokie koszty wdrożenia tych usług. Uważamy, że rozwój usług IPTV przez operatorów telefonii stacjonarnej, takich jak Orange, może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów płatnej telewizji kablowej w Polsce, jako że plany tych operatorów przewidują świadczenie usług IPTV przede wszystkim w miastach, natomiast będzie miało mniej istotny wpływ na operatorów DTH, którzy są mniej zależni od klientów z terenów wysoko zaludnionych. Obecnie trudno jest oszacować, czy i 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.

Równocześnie, operatorzy mobilni dążący do przedstawienia swoim klientom ofert konwergentnych stają się graczami na rynku płatnej telewizji poprzez współpracę z operatorami dysponującymi stacjonarną infrastrukturą szerokopasmową. Przykładem takiej współpracy może być umowa podpisana pomiędzy Play i Vectrą, na bazie której Play zamierza zaoferować usługę telewizyjną, czy też umowa podpisana pomiędzy Orange Polska i T-Mobile Polska, dzięki której T-Mobile świadczy od lipca 2019 roku swoje usługi na sieci FTTH należącej do Orange. T-Mobile zawarł ponadto umowy o dostęp do sieci stacjonarnej z operatorami Nexera i INEA.

Rynek usług VOD

W Polsce sukcesywnie rozwija się także rynek usług wideo na żądanie OTT i VOD (VOD – *video on demand*, OTT – *Over the top*). Treści wideo na żądanie są dostarczane odbiorcom bezpośrednio jako niezależna usługa poprzez łącze internetowe, bądź w pakiecie jako dodatek do usługi płatnej telewizji. Pozytywny wpływ na rozwój serwisów OTT i VOD w Polsce ma poprawa jakości łączy szerokopasmowych i co za tym idzie szybkości transmisji danych, jak również zmiana preferencji konsumentów, którzy chcą mieć dostęp do ulubionych treści o dowolnej porze i w dowolnym miejscu.

Polski rynek VOD jest silnie sfragmentaryzowany – działa na nim kilkadziesiąt serwisów oferowanych zarówno przez nadawców telewizyjnych, operatorów platform satelitarnych, sieci kablowe czy operatorów telekomunikacyjnych, jak i globalnych graczy (amerykański gigant Netflix czy Amazon Prime Video). Najpopularniejszymi serwisami online, pod względem liczby użytkowników, są Netflix, ipla.tv, player.pl, cda premium oraz HBO GO. Oszacowanie wielkości rynku VOD w Polsce jest utrudnione z uwagi na brak publicznie dostępnych danych ze strony operatorów serwisów, wielości platform dystrybucji tego samego serwisu czy zjawisko overlapu, tj. korzystania przez jednego użytkownika z wielu serwisów jednocześnie. Niemniej jednak PMR szacuje, że w 2018 roku było ok. 9,4 mln użytkowników serwisów VOD, tj. ok. 9% więcej niż rok wcześniej. Wg PMR ok. 45% tej bazy stanowią użytkownicy korzystający z serwisów w modelu płatnym.

Według szacunków PMR wartość polskiego rynku VOD kształtowała się w 2018 roku na poziomie 854 mln zł przy dynamice wzrostu rzędu 25% rok do roku. Dynamiczny rozwój wiąże się przede wszystkim z rosnącą akceptacją Polaków do płacenia za treści programowe w Internecie i szybkim rozwojem modelu płatnego dostępu, w szczególności opartego na subskrypcjach.

Barierą w rozwoju segmentu OTT i VOD w Polsce pozostaje z jednej strony wysoki poziom piractwa internetowego, a z drugiej – wciąż niska skłonność Polaków do płacenia za treści wideo.

Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych. Pracujemy również nad rozwojem produkowanego przez nas sprzętu abonenckiego do odbioru usługi płatnej telewizji w celu szerszego rozpropagowania świadczonych przez nas usług, tj. poza tradycyjny model dostępu w technologii satelitarnej.

Prognozy rozwoju rynku płatnej telewizji

Według prognoz PMR w latach 2019-2024 rynek płatnej telewizji w Polsce będzie stabilny, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, przy niewielkiej dynamice zmian, nie przekraczającej -2% w perspektywie kolejnych sześciu lat. Wynika to przede wszystkim z wysokiej penetracji rynku oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej. Możliwość utrzymania względnie stabilnej bazy abonentów przez operatorów płatnej telewizji w Polsce będzie wynikała m.in. z silnej konsumpcji gospodarstw domowych, powiązanej z korzystną sytuacją na rynku pracy.

Według PMR w okresie 2019-2024 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu około 52% udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 30% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wspierane przez rozwój sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, w tym sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2024 roku operatorzy IPTV osiągną około 18% udziału w rynku płatnej telewizji w ujęciu ilościowym, jednak wzrost udziału w ujęciu wartościowym będzie wolniejszy.

W celu przyciągnięcia użytkowników DVB-T operatorzy płatnej telewizji dążyć będą do zwiększenia swojej konkurencyjności i zaproponowania klientom unikalnej oferty. Istotnymi czynnikami wpływającymi na zwiększanie lojalności klientów i utrzymanie własnej bazy w dalszym ciągu będą oferty pakietowe, zawierające usługi telekomunikacyjno-kontentowe połączone ze sprzedażą sprzętu (tablety, smartfony, laptopy, telewizory) i usługami dodatkowymi oraz rozszerzanie oferty treści dostępnych na wyłączność. Na znaczeniu szybko zyskują nowoczesne technologie, które umożliwiają dostarczanie spersonalizowanego kontentu (m.in. treści na żądanie) za pośrednictwem Internetu, w szczególności na urządzenia mobilne. Na rynku działają niezależni dostawcy serwisów OTT i VOD, tacy jak przykładowo Netflix, CDA, HBO GO czy Chili, jednak presja substytucyjna ze strony tych serwisów jest w Polsce wciąż ograniczona. Co więcej, dostawcy płatnej telewizji konkurują z ofertą wspomnianych serwisów, rozwijając własne platformy VOD jako usługi komplementarne wobec tradycyjnych usług telewizyjnych, a także wprowadzając rozwiązania dostępne na urządzenia mobilne. Uważamy, że w usługi VOD będą stanowić uzupełnienie i rozszerzenie oferty dostępnej na rynku, a nie substytut klasycznych usług telewizyjnych. Dla przykładu, Cyfrowy Polsat podpisał w październiku 2019 roku z grupą Discovery umowę joint-venture dotyczącą utworzenia nowej, wspólnej platformy streamingowej OTT oferującej dostęp do lokalnych, polskich produkcji. Platforma umożliwi widzom dostęp do szerokiego wyboru treści w jednym miejscu. Celem jest zbudowanie przeciwwagi dla międzynarodowych, globalnych serwisów OTT.

Na polskim rynku płatnej telewizji można oczekiwać nasilenia się trendów konsolidacyjnych, zarówno w postaci przejęć w ramach sektora, jak również pomiędzy operatorami telewizji kablowej i operatorami telekomunikacyjnymi.

2.1.2. Oferta płatnej telewizji

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie, atrakcyjnych usług dodatkowych czy nowoczesnych dekodery. Dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się bardzo korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Obecnie nasi klienci mają dostęp do nawet 170 kanałów o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. Wybrane kanały dostępne są z satelity tylko w Cyfrowym Polsacie np. sportowe Polsat Sport HD, czy Polsat Sport Extra HD. Kontent premium to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji, dlatego w 2017 roku Grupa Polsat nabyła od UEFA prawa do transmisji rozgrywek piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy, a w 2019 Cyfrowy Polsat uzyskał możliwość udostępniania swoim klientom kanałów transmitujących rozgrywki PKO Ekstraklasy.

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2019 roku wprowadziliśmy na rynek dwie nowe linie produktowe:

- telewizję kablową w technologii IPTV, która umożliwia dostęp do pełnego portfolio kanałów oferowanych przez Cyfrowy Polsat po podłączeniu dekodera do Internetu stacjonarnego od wybranych operatorów - Plusa, Netii i Orange
- elastyczną telewizję internetową (OTT) z dekodery – aby z niej korzystać wystarczy podłączyć dekodery do Internetu od dowolnego operatora.

Warto pamiętać, że telewizja internetowa w technologii IPTV oraz telewizja internetowa (OTT) z dekodery to naturalna kontynuacja rozbudowy portfolio produktów Cyfrowego Polsatu, której celem jest umożliwienie dostępu do treści TV poprzez Internet. Pierwszym krokiem było udostępnienie w 2016 roku serwisu Cyfrowy Polsat GO, który zapewnia dostęp do tysięcy programów na żądanie oraz do ponad 100 kanałów linearnych (zgodnych z wybranym przez klienta pakietem telewizji) na urządzeniach mobilnych.

Pakiety programowe

Nasi klienci, decydujący się na telewizję satelitarną lub kablową w technologii IPTV, mają do wyboru trzy pakiety podstawowe już od 20 zł miesięcznie, oferowane na okres 24 miesięcy - Rodzinny, Familijny, Familijny Max - oraz 8 pakietów dodatkowych, które razem z pakietami podstawowymi tworzą wiele ofert dopasowanych do potrzeb klientów. Klienci korzystający z telewizji satelitarnej mogą również korzystać z wypożyczalni VOD na telewizor.

Klientom korzystającym z gotowych ofert, np. oferty Premium MAX Plus + Polsat Sport Premium, oferujemy atrakcyjne benefity np. cenę niższą od sumy standardowych opłat za poszczególne pakiety.

Multiroom HD

Naszym abonentom usługi telewizji satelitarnej oraz telewizji kablowej w technologii IPTV oferujemy również usługę Multiroom HD, która umożliwia korzystanie z tych samych kanałów telewizyjnych za pośrednictwem kilku odbiorników telewizyjnych w jednym domu w ramach jednego abonamentu. Promocyjny koszt (na jednym dodatkowym dekodery) usługi wynosi od 5 do 10 zł miesięcznie w zależności od wybranego przez klienta pakietu kanałów.

Elastyczność

Aby przybliżyć naszą ofertę programową klientom, do każdego z naszych pakietów abonamentowych dodajemy szereg bonusów. Klient zawierający umowę na usługę telewizji satelitarnej czy kablowej IPTV może otrzymać nieodpłatnie dodatkowe kanały lub serwisy online na okres kilku pierwszych miesięcy. Strategia ta pozwala nie tylko lepiej dostosować ofertę do potrzeb i oczekiwań konkretnego klienta, ale stanowi również istotne narzędzie wspierające migrację klientów do wyższych pakietów programowych.

Telewizja kablowa w technologii IPTV

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2019 roku wprowadziliśmy na rynek usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dzięki której odbiór kanałów telewizyjnych jest możliwy za pośrednictwem stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, czyli bez konieczności montażu anteny satelitarnej. Usłudze dedykowany jest nowy dekoder EVOBOX IP – z cenionej przez klientów i nagradzanej linii urządzeń EVOBOX produkowanych w fabryce InterPhone Service z Grupy Cyfrowy Polsat. EVOBOX IP zapewnia dostęp na telewizorze do nawet 150 kanałów oraz posiada nowoczesne funkcje, m.in. restart, Timeshift czy CatchUP, pozwalające klientowi korzystać z telewizji na jego zasadach.

Nowa usługa jest dostępna z abonamentem w ramach takiej samej pakietyzacji jak telewizja satelitarna Cyfrowego Polsatu i zawiera różnorodne oferty w cenie od 20 do 130 zł, obejmujące nawet ponad 150 kanałów telewizyjnych, w tym pakiety z kanałami premium: HBO, Eleven Sports, Polsat Sport Premium z rozgrywkami Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA czy dołączonymi w lipcu 2019 roku stacjami Canal+ Sport 3 i 4 z meczami PKO Ekstraklasy. Ponadto oferta obejmuje dostęp do serwisu Cyfrowy Polsat GO bez dodatkowych opłat na 3 urządzeniach jednocześnie (z aktywną opcją ON THE GO), usługę Multiroom, daje możliwość łączenia telewizji kablowej w technologii IPTV z innymi usługami w ramach programu smartDOM oraz możliwość sprawdzenia oferty przez 14 dni w ramach promocji 'Telewizja na próbę'.

Dzięki temu każdy może dopasować telewizję od Cyfrowego Polsatu do możliwości domowej infrastruktury czy uwarunkowań lokalizacyjnych. Aby skorzystać z nowego rozwiązania, wystarczy zdecydować się na nowy dekoder EVOBOX IP i mieć dostęp do Internetu stacjonarnego od operatora sieci Plus, Netii lub Orange o minimalnej prędkości pobierania 8 Mb/s.

Oferta telewizji internetowej OTT

W 2019 roku uruchomiliśmy nową, rewolucyjną usługę – telewizję internetową OTT, która umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych przez Internet od dowolnego dostawcy, w dowolnej technologii, zarówno bezprzewodowej (Wi-Fi, sieci mobilne), jak i po kablu. Najważniejszą cechą wyróżniającą naszą ofertę na rynku jest elastyczność. Klienci mają możliwość dowolnego włączania i wyłączania pakietów i płacenia tylko za te, które się wybrało, bez długoterminowych zobowiązań.

Na potrzeby nowej usługi telewizji internetowej stworzona została zupełnie nowa, atrakcyjna pakietyzacja. W ofercie znalazły się 3 pakiety podstawowe: Wygodny (25 kanałów w cenie 20 zł/mies.), Komfortowy (42 kanały w cenie 30 zł/mies.), Bogaty (92 kanały w cenie 60 zł/mies.) oraz 6 pakietów dodatkowych (3 pakiety premium oraz 3 pakiety tematyczne), zawierających najpopularniejsze kanały sportowe, filmowe czy dla dzieci. Dodatkowo, dzięki wbudowanemu modułowi DVB-T, po podłączeniu do dekodera anteny naziemnej dostępne będą również bezpłatne kanały naziemnej telewizji cyfrowej, m.in. Polsat, TVN, TVP 1, TVP 2, TV 4, TV Puls. Ceny pakietów wahają się od 25 zł do 60 zł miesięcznie, natomiast ceny pakietów premium i tematycznych mieszczą się w przedziale od 15 do 45 zł miesięcznie. Po pierwszym uruchomieniu dekodera nasz klient otrzymuje pełną ofertę programową telewizji internetowej OTT Cyfrowego Polsatu – ponad 100 kanałów (z HBO, Eleven Sports czy Polsat Sport Premium) przez 3 miesiące bez opłat.

Aby skorzystać z pakietów dodatkowych, należy w pierwszej kolejności wybrać jeden z pakietów podstawowych. Aktywacja pakietów jest możliwa bezpośrednio na dekoderyze w nowej aplikacji Sklep. W zależności od preferencji, klient będzie mógł aktywować pakiety w opcji jednorazowej (na 30 dni, po tym czasie nastąpi automatyczna dezaktywacja) lub odnawialnej (co kolejne 30 dni). Klient otrzymuje na start pełną ofertę programową Cyfrowego Polsatu – ponad 100 kanałów (z HBO, Eleven Sports czy Polsat Sport Premium) – przez 3 miesiące bez opłat. Po upływie bezpłatnego okresu próbnego klient ma pełną dowolność włączania poszczególnych pakietów w wybranych przez siebie okresach.

Usługa dostępna jest na dedykowanym dekoderyze – EVOBOX STREAM, który oferujemy w wariantach z umową w cenie 10 zł miesięcznie lub w modelu prepaid za jednorazową opłatą w wysokości 299 zł. Co więcej, EVOBOX STREAM jest pierwszym dekoderyzem w Polsce, który zapewni możliwość realizacji płatności za pośrednictwem systemu Dotpay. Daje to możliwość wykonania błyskawicznej transakcji, a co za tym idzie, natychmiastowego włączenia pakietu, czy wybranych treści, którymi zainteresowany jest użytkownik. Płatność kartą, coraz bardziej popularnym BLIKIEM, czy też doliczenie danej kwoty do miesięcznego rachunku daje prawdziwą elastyczność i wygodę, której oczekują obecnie nowocześni konsumenci.

Dekodery

W ramach oferty płatnej telewizji oferujemy naszym klientom możliwość najmu lub zakupu dekodera. Cena dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez klienta. Z reguły im wyższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydlum ponoszone przez nas. Subsydlowanie dekoderyzów postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów. W celu zwiększenia satysfakcji klientów zapewniamy profesjonalny serwis gwarancyjny dekoderyzów.

Wszystkie nowe dekodery produkowane są w naszej fabryce w Mielcu. Stale pracujemy nad rozwojem portfolio dostępnych urządzeń, dlatego w 2019 roku włączyliśmy do oferty dwa nowe modele umożliwiające odbiór telewizji po podłączeniu do Internetu:

- EVOBOX IP dedykowany do usługi telewizji kablowej w technologii IPTV, który oferuje intuicyjny interfejs ułatwiający szybkie dotarcie do interesujących treści.
- EVOBOX STREAM dostępny w usłudze telewizji internetowej (OTT), który oprócz odbioru kanałów po IP umożliwia również dostęp do bezpłatnych kanałów naziemnej telewizji cyfrowej i posiada cenione przez naszych klientów za prostotę i czytelność oprogramowaniem stworzonym przez Cyfrowy Polsat.

Powyższe wdrożenia stanowią kolejny etap realizacji naszej długofalowej strategii, której celem jest zapewnianie klientom swobodnego i elastycznego dostępu do treści, które lubią i których oczekują, niezależnie od technologii ich dostarczania. Najnowsze urządzenie EVOBOX STREAM umożliwia zakup pakietów i wydarzeń w systemie PPV (*pay-per-view*) bezpośrednio z poziomu dekodera i jest dostępne w wariantach zarówno z umową, jak i bez (*prepaid*). Oba dekodery posiadają wbudowany moduł Wi-Fi (EVOBOX STREAM jest wyposażony dodatkowo w moduł DVB-T umożliwiający odbiór 28 kanałów bezpłatnej naziemnej telewizji cyfrowej po podłączeniu do anteny DVB-T; w ofercie IPTV większość kanałów ogólnodostępnych jest oferowanych w pakietach programowych IPTV) oraz nowoczesne funkcje, m.in. reStart (oglądanie wybranych programów z kanałów linearnych od początku), TimeShift (zatrzymywanie i przewijanie wybranych programów do 3 godzin), czy CatchUP (oglądanie wybranych programów nawet do 7 dni wstecz od ich emisji), pozwalające abonentowi jeszcze mocniej personalizować sposób oglądania telewizji. Dzięki dostępowi do serwisów online Cyfrowy Polsat GO i HBO GO pozwalają one oglądać tysiące filmów, seriali i programów na życzenie – zawsze, kiedy widz ma na to ochotę, także przed ich emisją w telewizji, a ich oprogramowanie zapewnia intuicyjną i prostą obsługę.

2.1.3. Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T

Portfolio świadczonych przez nas usług obejmuje produkt TV Mobilna w technologii cyfrowej telewizji naziemnej DVB-T. Usługa TV Mobilna umożliwia odbiór tych samych kanałów, co na telewizorze na urządzeniach przenośnych za pośrednictwem dekodera w technologii DVB-T, łączącego się przez sieć radiową ze smartfonem, tabletem lub laptopem. Zaletą tego rozwiązania jest to, że usługa nie wymaga podłączenia do Internetu, wobec czego korzystanie z TV Mobilnej nie generuje transferu danych a użytkownik nie ponosi dodatkowych opłat z tego tytułu.

W ramach usługi TV Mobilna oferujemy dostęp do Pakietu Ekstra. Jest to pakiet 12 kodowanych kanałów telewizyjnych z czterech kategorii tematycznych (sport, film, informacje, telewizja dziecięca) i 11 kanałów radiowych. Usługa dostępna jest w dwóch modelach: abonamentowym i przedpłaconym. Dodatkowo dekodery do TV Mobilnej oferowane przez Cyfrowy Polsat umożliwiają odbiór nie tylko kanałów kodowanych z pakietu Ekstra, ale również wszystkich bezpłatnych kanałów naziemnej telewizji cyfrowej.

2.1.4. Oferta internetowego serwisu rozrywkowego IPLA

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom w Polsce najbardziej różnorodną bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 110 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez licencjodawców z Polski i ze świata. Obecnie IPLA proponuje średnio ponad 500 godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. W 2018 roku oferta treści sportowych dostępnych w serwisie IPLA wzbogaciła się o pakiet Polsat Sport Premium, dający dostęp do meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA oraz Ligi Europy UEFA. Z kolei w 2019 roku biblioteka treści dostępnych w serwisie IPLA powiększyła się o ofertę Paramount Play amerykańskiej grupy mediowej Viacom International Media Networks oraz filmy ze studiów filmowych należących do Sony Pictures Entertainment.

IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline. Ponad 80% treści VOD IPLI jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

Udostępnianie użytkownikowi materiałów i kanałów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli. Pierwszy to model płatny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam. W przybliżeniu 60% całkowitych przychodów serwisu IPLA generowanych jest dzięki modelowi reklamowemu, a około 40% pochodzi z transakcji zakupu dostępu do treści przez użytkowników.

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-

ray. Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już 11 milionów razy. Serwis IPLA oferowany jest klientom operatora sieci komórkowej Plus oraz wybranych innych operatorów mobilnych także na zasadzie oferty związanej dostępnej z umową na telefon lub/i Internet. Ten model sprzedaży często związany jest z zapewnieniem odbiorcom atrakcyjnych zniżek, darmowego pakietu telewizyjnego, dostępu do wybranych treści na wyłączność, braku opłat za transfer danych oraz płatności z rachunkiem za abonament.

2.1.5. Oferta wideo na żądanie

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. Usługa nie wymaga dodatkowych rozwiązań technologicznych, jest dostępna poprzez odbiornik telewizyjny.

Usługa VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 7 pozycji satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest łącznie nawet 30 filmów. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród około 7 propozycji filmowych, cyklicznie aktualizowanych o nowe tytuły, standardowo udostępnianych na okres do 48 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 ramach usługi „Pakiet VOD” zapewniającej klientom stały dostęp do filmów przypisanych do odpowiedniej kategorii katalogowej, dostępnych na 4 pozycjach satelitarnych. W ramach wybranych pakietów płatnej telewizji dla naszych klientów udostępniamy „Pakiet VOD” w cenie abonamentu na okresy gratisowe, których czas trwania zależy od wybranego przez klienta pakietu podstawowego – im wyższy pakiet, tym dłuższy okres gratisowy.

2.1.6. 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 SA. 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 dekodernem otrzymuje kartę, która umożliwia odbiór płatnej oferty programowej. Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi, ze względu na istotne ryzyka, 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 drugim dostawcą systemu dostępu warunkowego, Irdeto B.V. Oprócz zabezpieczenia treści cyfrowych przesyłanych w technologii DVB-T, system Irdeto zapewnia bezpieczeństwo również w systemach satelitarnych (DTH) oraz IPTV (nowa uruchomiona komercyjnie w 2019 roku usługa Cyfrowego Polsatu). Firma Irdeto B.V. zapewnia nam także wyspecjalizowany i kompleksowy monitoring Internetu pozwalający na zbieranie i analizowanie zdarzeń mogących naruszać prawa autorskie podmiotów z naszej Grupy.

Satelita

Mamy podpisany wieloletni kontrakt z firmą Eutelsat S.A. na korzystanie z pojemności na satelitach HOT BIRD. We wrześniu 2017 roku przedłużyliśmy dotychczasową umowę, a także zwiększyliśmy o 33 MHz dostępną pojemność satelitarną. W rezultacie obecnie dysponujemy pojemnością na siedmiu transponderach, na których umieszczamy kanały telewizyjne w jakości HD oraz SD. Dzięki zastosowanym rozwiązaniom technologicznym możemy umieszczać kanały HD oraz SD w ramach tych samych pojemności satelitarnych (transponderów), co pozwala nam efektywniej zarządzać dzierżawioną pojemnością. Od maja 2012 roku wykorzystujemy dodatkowo część transpondera na satelicie Eutelsat na potrzeby telewizji mobilnej.

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. Centrum wyposażone jest w najnowsze systemy informatyczne oraz układy audio i wideo, co umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych w jakości SD i HD.

Od 2014 roku działa zapasowe satelitarne centrum nadawcze zlokalizowane w Radomiu, które zapewnia nam ciągłość nadawania programów w przypadku złych warunków atmosferycznych lub konieczności przeprowadzenia prac konserwacyjnych w naszym centrum satelitarnym.

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 naszej sieci nadawczej. Ponadto, w razie potrzeby, Eutelsat S.A. zobowiązany jest do zapewnienia nam pojemności zastępczej.

Systemy kompresji i multipleksacji sygnałów telewizyjnych

Systemy kompresji i multipleksacji sygnałów telewizyjnych pozwalają na efektywne wykorzystanie pojemności satelitarnych poprzez cyfrową obróbkę sygnału. Korzystamy z rozwiązań dostarczanych przez wiodących na rynku dostawców (Mediakind, Harmonic dla systemów satelitarnych oraz Ateame dla systemów telewizji mobilnej).

Regularnie przeprowadzamy modernizacje systemów kompresji pracujących na potrzeby siedmiu transponderów. Dzięki takim operacjom zyskujemy pojemność na dodatkowe kanały HD bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów z tytułu korzystania z pojemności satelitarnej oraz utrzymujemy jakość nadawanych programów na bardzo wysokim poziomie.

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.

Konsekwentnie rozbudowujemy również system transmisji wybranych programów telewizyjnych do głównego punktu wymiany ruchu w Warszawie – Equinix. Dzięki temu możemy dostarczać do innych operatorów i odbierać od innych nadawców programy TV za pomocą dedykowanych łączy światłowodowych.

Usługi świadczone w technologii DVB-T

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T na multipleksie dedykowanym 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 zależną INFO-TV-FM Sp. z o.o. Do emisji programów wykorzystywana jest infrastruktura spółki Emitel Sp. z o.o., która składa się z sieci nadajników radiowych obejmujących swoim zasięgiem 31 największych miast w Polsce. Zasięg multipleksu to blisko 7,3 mln gospodarstw domowych i około 22,5 mln osób.

Dekodery

W celu zmniejszenia naszych kosztów, w 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekoderek SD, w 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekoderek HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, a w 2013 roku dekodera PVR. W kwietniu 2015 roku nabyliśmy spółkę InterPhone Service Sp. z o.o., właściciela fabryki z nowoczesnym parkiem maszynowym, który - uzupełniony dotychczas używanymi do produkcji maszynami - umożliwił zwiększenie elastyczności produktowej, a także zwiększył wydajność przy jednoczesnym obniżeniu kosztu produkcji. W portfolio InterPhone Service znajdują się produkty telekomunikacyjne do transmisji danych w technologii LTE oraz sprzęt elektroniczny powszechnego użytku, m.in. dekodery satelitarne, urządzenia pomiarowe, wzorniki, komponenty elektroniczne i inne. Fabryka mieści się na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK MIELEC.

Kontrola całego 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 obniżyliśmy zarówno koszt jednostkowy produkcji sprzętu w porównaniu do kosztów zakupu od zagranicznych dostawców zewnętrznych, jak również koszt obsługi serwisowej. Posiadamy pełną kontrolę nad oprogramowaniem i interfejsem dekoderek, dzięki czemu możemy zachować logikę nawigacji we wszystkich rozwiązaniach, co ułatwia naszym klientom zmiany posiadanych modeli dekoderek. Kontrola nad oprogramowaniem dekoderek zapewnia większą elastyczność przy dostosowywaniu go do potrzeb klientów.

Mamy możliwość elastycznego dostosowania poziomu produkcji dzięki temu, że posiadamy międzynarodowy łańcuch dostawców, przygotowany do wsparcia i obsługi zleceń wewnętrznych i zewnętrznych. Przy produkcji naszych dekoderek opieramy się na sprawdzonych rozwiązaniach. W wyniku przeprowadzonych prac badawczych w zakresie nowoczesnych technologii stosowanych w produktach światowej klasy dostawców opracowaliśmy nową linię dekoderek, w których wprowadziliśmy rozwiązania wielotunerowe oparte o technologie Digital Unicable (dCSS) z możliwością bezprzewodowej transmisji danych WiFi bezpośrednio z dekodera. Technologie te pozwalają na znaczne skrócenie czasu zmiany kanałów

przez użytkownika, nagrywanie wielu kanałów jednocześnie, a także stanowią bazę dla usług i produktów dodatkowych, które w przyszłości chcemy zaoferować naszym klientom. Pierwszy produkt z tej linii, dekodery EVOBOX PVR, został wprowadzony na rynek w styczniu 2016 roku.

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 dekoderych z usługi Multiroom.

W 2019 roku wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły 96,4% wszystkich udostępnionych przez nas dekoderych. Według stanu na koniec 2019 roku w sumie z naszych taśm zeszło już 8,9 mln dekoderych. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z firmami Samsung, Echostar i Thomson, ale już w 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekoderych od podmiotów zewnętrznych. Współpracujemy z producentami telewizorów, takimi jak Sony, Vestel, Panasonic i LG, w zakresie umożliwienia odbioru sygnału satelitarnego Cyfrowego Polsatu. Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie.

Dystrybucja treści internetowych

W ramach telewizji internetowej IPLA wykorzystujemy własną platformę 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. Wykorzystujemy własne serwery Origin oraz technologie uniezależniające nas w doborze dowolnego systemu dystrybucji CDN (ang. *Content Distribution Network* – sieć dystrybucji treści). W efekcie możemy oferować usługi o bardzo wysokiej jakości przy równoczesnej optymalizacji kosztów przesyłu. Szczególnie istotne staje się to w sytuacji nadawania ponad 100 kanałów linearnych, przeprowadzania transmisji PPV czy emisji ponad 3.500 pojedynczych wydarzeń rocznie. Nasza platforma wykorzystuje autorski system rekomendacji umożliwiający serwowanie użytkownikowi treści dostosowanych do jego preferencji. Zastosowany w IPLA system protekcji (DRM) umożliwia nam także oferowanie płatnego kontentu na różnych przeglądarkach, urządzeniach mobilnych, smartTV oraz niezależnych dekoderych. 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 klienci korzystają.

2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym

2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według szacunków PMR na jednego mieszkańca kraju przypada statystycznie 1,4 karty SIM. W minionych latach raportowany poziom penetracji kartami SIM w Polsce uległ wyraźnej obniżce. Było to wynikiem stopniowego urealnienia raportowanej liczby kart SIM przez operatorów tak, aby uwzględniać wyłącznie aktywne i generujące przychody karty SIM, jak również wprowadzenia obowiązku rejestracji przedpłaconych kart SIM do 1 lutego 2017 roku. Jednocześnie wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego. Ponadto, na wysoki poziom nasycenia usługami mobilnymi wpływają karty SIM wykorzystywane w segmencie m2m (komunikacja *machine-to-machine*) oraz w segmencie dedykowanych usług mobilnego Internetu (model „modem/karta + komputer”).

PMR prognozuje, że w latach 2019-2024 baza kart SIM użytkowanych w Polsce będzie rosła organicznie, przy czym w perspektywie długookresowej rynek będzie podlegał stabilizacji (wzrosty wolumenowe powyżej 1%). W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment biznesowy, karty *machine-to-machine* oraz do pewnego stopnia także segment transmisji danych. W dalszym ciągu będzie obniżał się udział segmentu prepaid w raportowanych przez operatorów wolumenach kart SIM.

Ze względu na wysoką konkurencyjność rynku i wysoki poziom penetracji usługami głównym motorem wzrostu bazy klientów usług mobilnych wybranych operatorów będzie, zdaniem PMR, przejmowanie klientów konkurencji. Przenoszenie numerów pomiędzy sieciami z zachowaniem swojego dotychczasowego numeru zostało umożliwione w 2009 roku. Według danych UKE w 2019 roku operatora zmieniło ok. 1,7 mln użytkowników. Przy czym odnotować należy, iż podobnie jak w 2018 roku, w 2019 roku utrzymał się malejący trend na rynku MNP - wolumen przenoszonych pomiędzy sieciami numerów spadł rok do roku o 10%. W naszej opinii świadczy to o dojrzałości rynku oraz wyrównaniu poziomów cenowych pomiędzy ofertami poszczególnych operatorów.

Telefonia mobilna pozostaje pod względem wartościowym największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego, stanowiąc 58% jego wartości w 2018 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). PMR ocenia, że w 2018 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako całkowite przychody operatorów z usług detalicznych i hurtowych (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów), wyniosła 25,8 mld zł i zanotowała 2,5-procentowy spadek w ujęciu rocznym (częściowo tłumaczony zmianą sposobu raportowania przychodów po wprowadzeniu standardu MSSF 15).

Jednym z trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według PMR w 2018 roku ponad 80% przychodów detalicznych z telefonii mobilnej zostało wygenerowanych przez klientów usług kontraktowych. Inne trendy rynkowe to wzrost udziału smartfonów wśród telefonów komórkowych, wzrost wykorzystania mobilnego Internetu w telefonach komórkowych i wzrost zainteresowania usługami łączonymi. Według raportu UKE³ w 2018 roku najdynamiczniej rozwijającą się usługą w sieciach mobilnych była transmisja danych (wzrost ilości przesyłanych danych wyniósł 47% rok do rok).

Wartość średniego przychodu na kartę SIM telefonii komórkowej (ARPU na SIM) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie połączeń głosowych i tekstowych (MTR) oraz regulacjami w obrębie roamingu międzynarodowego (w szczególności RLAH). PMR szacuje, że w 2018 roku ARPU wynosiło 42,3 zł, co stanowi jeden z najniższych poziomów pośród krajów członkowskich UE.

W 2019 roku jednym z najważniejszych wydarzeń polskim rynku telefonii komórkowej była dokonana przez operatorów MNO korekta cenników według metody *more-for-more*. Do tej pory telekomunikacja przez szereg lat prowadziła agresywną wojnę cenową, czego efektem jest obecny, najniższy w Europie, poziom cen za usługi telekomunikacyjne. Aktualnie strategie głównych mobilnych operatorów telekomunikacyjnych zwracają się w kierunku budowania wartości oraz wzrostu przychodów i rentowności, co jest w znacznej mierze związane z prowadzonymi na szeroką skalę inwestycjami infrastrukturalnym w częstotliwości i sieć LTE, a w niedalekiej przyszłości także 5G. W naszej opinii jest to bardzo pozytywna zmiana, która powinna korzystnie przełożyć się na wartość rynku telefonii komórkowej w kolejnych latach.

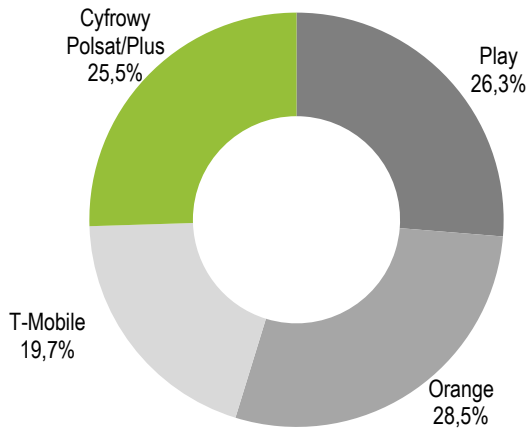
PMR prognozuje, że rynek telefonii mobilnej, z uwzględnieniem przychodów z mobilnego dostępu do Internetu, będzie rósł w średnim tempie 2,6% (CAGR 2019-2024) do roku 2024, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 30,1 mld zł. Motorem wzrostu w kolejnych latach będzie segment transmisji danych, usługi hurtowe oraz rosnące przychody ze sprzedaży sprzętu, podczas gdy przychody z połączeń głosowych będą w dalszym ciągu notowały ujemną dynamikę.

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). Poza tym, według danych UKE, na rynku działa ok. 80 podmiotów MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest relatywnie niski (wyłączając MVNO należące do Grupy Polsat, wg PMR na koniec 2018 roku pozostali operatorzy wirtualni posiadali łącznie około 1,1 mln kart SIM).

³ „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2018 r.”, UKE, Czerwiec 2019 (dalej raport UKE)

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2019 roku.

Udział w rynku w 2019 roku pod względem raportowanej liczby kontraktowych kart SIM



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

SIM. Poza działalnością na rynku mobilnym Orange jest wiodącym polskim operatorem stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, skupiającym aktualnie swoją strategię wokół rozwoju usług szerokopasmowych opartych o infrastrukturę światłowodową dostarczaną również do klientów detalicznych.

P4 działa pod marką parasolową Play, jak również używa dodatkowych marek Red Bull Mobile oraz Fakt Mobile. Na dzień 31 grudnia 2019 roku P4 raportował 15,3 mln kart SIM. Strategia P4 jest skoncentrowana na usługach mobilnych, tym niemniej operator zamierza świadczyć również szerokopasmowe usługi stacjonarne na bazie podpisanej w lipcu 2019 roku umowy z operatorem telewizji kablowej Vectra. 27 lipca 2017 roku Play Communications, właściciel P4, zadebiutował na GPW.

T-Mobile Polska działa pod marką parasolową T-Mobile, jak również używa dodatkowych marek Heyah oraz Tu Biedronka. Na dzień 31 grudnia 2019 roku T-Mobile raportował blisko 11 mln kart SIM. Na bazie infrastruktury zakupionej w 2014 roku firmy GTS Poland, T-Mobile świadczy również usługi telefonii stacjonarnej dedykowane dla klientów biznesowych. Natomiast w oparciu o współpracę z Orange Polska T-Mobile przedstawił w połowie 2019 roku ofertę szerokopasmowego Internetu światłowodowego dla klientów indywidualnych. T-Mobile posiada również podpisane umowy na dostęp do sieci światłowodowej z firmami Nexera oraz INEA i planuje uruchomić usługi na ich sieciach w 2020 roku.

Spółka Aero2 prowadzi działalność detaliczną świadcząc, w ramach zobowiązań koncesyjnych, usługi bezpłatnego szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi detaliczne w modelu prepaid przy użyciu marki „wRodzinie”. Począwszy od 29 lutego 2016 roku spółka Aero2 jest częścią Grupy Polsat.

Operatorzy infrastrukturalni (MNO)

W Polsce komercyjnie działa pięciu mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO), posiadających własne pasma częstotliwości oraz infrastrukturę konieczną, by móc samodzielnie świadczyć usługi mobilne tj. Polkomtel, Orange, T-Mobile, P4 oraz Aero2. Zarówno Polkomtel, jak i Aero2 wchodzą w skład Grupy Polsat.

Zgodnie z naszymi szacunkami ok. 97% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2019 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 7 maja 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Polsat.

Orange Polska działa pod marką parasolową Orange oraz posiada alternatywną markę nju.mobile. Na dzień 31 grudnia 2019 roku Orange raportował 15,9 mln kart

Rezerwacje częstotliwości

Poniższa tabela zawiera główne informacje dotyczące rezerwacji częstotliwości przez mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO).

MNO	Pasma częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 1x0,8 MHz	13 września 1999	14 września 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	410 MHz	2x2,5 MHz	25 maja 2006	31 grudnia 2020
Aero2	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x19,8 MHz	30 listopada 2007	31 grudnia 2022
	2600 MHz	1x50 MHz	10 listopada 2009	31 grudnia 2024
Netia	3400-3800 MHz	2x7 MHz + 2x7 MHz	25 lipca 2005	31 grudnia 2020
Orange	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	900 MHz	2x6,8 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 2x0,4 MHz	21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
T-Mobile	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	28 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
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
P4.....	800 MHz	2x5 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 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
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031

(1) Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE z dnia 29 sierpnia 2017 roku, 27 grudnia 2018 roku oraz 24 stycznia 2019 roku.

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! Porozumienie dotyczące współużytkowania zasobów sieci radiowych zostało podpisane na okres 15 lat z możliwością przedłużenia. W kolejnym kroku operatorzy ci rozszerzyli współpracę określając, że Orange będzie mógł świadczyć usługi LTE korzystając również z częstotliwości 1800 MHz posiadanych przez T-Mobile. Z kolei w 2016 roku obaj operatorzy podpisali porozumienie, na bazie którego będą prowadzili rozbudowę własnych sieci LTE na bazie pasm 800 MHz, korzystając wspólnie z sieci nadajników NetWorks!, jednakże bez współużytkowania posiadanych zasobów radiowych z pasma 800 MHz. W maju 2018 roku obaj operatorzy podpisali aneks do umowy, na mocy którego rozwiązali współpracę w zakresie współdzielenia częstotliwości w pasmach 900 MHz i 1800 MHz.

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 operatorzy strukturalni dostarczają zasoby częstotliwości oraz potrzebną infrastrukturę na rzecz MVNO. Zgodnie z raportem UKE w 2018 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło w Polsce 80 operatorów, podczas gdy w 2017 roku działalność tego typu zadeklarowało 31 podmiotów. Blisko trzykrotny wzrost w liczbie operatorów MVNO należy przypisywać pojawieniu się na rynku firm, które posiadają umowę z operatorem komórkowym (MNO) i odsprzedają usługi kolejnym małym operatorom. W efekcie takiej współpracy mali MVNO świadczą usługi telefonii mobilnej na podstawie umowy, jaką mają z pośrednikiem, a nie bezpośrednio z operatorem komórkowym.

Pomimo znacznej liczby działających na polskim rynku podmiotów MVNO, żaden z nich nie uzyskał znaczącej pozycji rynkowej. Według raportu UKE, łączny udział MVNO (w tym MVNO należące do Grupy Polsat) pod względem liczby użytkowników w rynku mobilnym w 2018 roku wyniósł 4,8%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2018 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 3,2% 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 bądź o technologie stacjonarne, w tym m.in. xDSL, modem kablowy, LAN-Ethernet, światłowód, WLAN bądź technologie mobilne, takie jak modem mobilny czy router działający przy wykorzystaniu technologii GPRS, EDGE, UMTS, HSPA lub LTE i LTE Advanced, a w przyszłości 5G. W Polsce szerokopasmowy Internet dostarczany jest przez łącza kablowe i sieci bezprzewodowe.

Zgodnie z danymi opublikowanymi w raporcie UKE, w 2018 roku w Polsce było 15,8 mln abonentów usług internetowych, z czego 7,7 mln korzystało z mobilnego dostępu do Internetu a 8,1 mln ze stacjonarnego. Przełożyło się to na wskaźnik nasycenia usługami dostępu do Internetu w przeliczeniu na gospodarstwa domowe na poziomie 105%. Jednocześnie należy podkreślić, że wg danych unijnych nasycenie usługami stacjonarnego Internetu szerokopasmowego w Polsce sięgało zaledwie 79,3% gospodarstw domowych, co niezmiennie pozostawało najniższym poziomem pośród krajów Unii Europejskiej, gdzie średnia penetracja wynosiła 96,7% gospodarstw domowych.

Według raportu UKE w 2018 roku liczba użytkowników mobilnego i stacjonarnego Internetu w Polsce wzrosła w porównaniu do roku poprzedniego o 9,2%. Najpopularniejszą technologią dostępową pozostają modemy 2G/3G/4G, z których w 2018 roku korzystała blisko połowa internautów w Polsce, aczkolwiek odsetek korzystających z tej technologii odnotował spadek r/r na poziomie blisko 5%. Spada również popularność technologii xDSL, z której w 2018 roku korzystało 13% użytkowników Internetu ogółem, tj. blisko 19% mniej niż rok wcześniej. Według danych UKE z technologii światłowodowych korzystało w roku 2018 zaledwie 8% internautów, niemniej jednak ich udział systematycznie rośnie – aż o 54% wobec roku 2017. Czynnikiem stymulującym inwestycje w technologie światłowodowe jest m.in. realizacja rządowego program budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC). Ponadto, operatorzy (Orange Polska, Netia, Inea, Nexera) prowadzą własne inwestycje w sieci szerokopasmowe FTTH.

Na rynku obserwowany jest dynamiczny przyrost szybkich łączy, przy jednoczesnym spadku udziału łączy o niższych przepustowościach. Według raportu UKE w 2018 roku liczba łączy o przepustowości przekraczającej 100 Mb/s wzrosła o 60% i stanowiła 43% wykorzystywanych łączy ogółem. Skurczył się jednocześnie odsetek użytkowników korzystających z łączy o przepustowości poniżej 10 Mb/s (20% w 2018 roku wobec 25% rok wcześniej), podczas gdy udział internautów łączących się z Internetem za pomocą łączy o przepustowości powyżej 30 Mb/s wynosił w 2018 roku już 65%, wobec 56% rok wcześniej.

PMR szacuje, podobnie jak UKE, że wartość rynku transmisji danych, łączy dzierżawionych i dostępu do Internetu wyniosła w 2018 roku 5,3 mld zł, odnotowując wzrost na poziomie 2,2% w porównaniu do roku 2017. Głównym motorem wzrostu był segment dostępu do Internetu (wzrost na poziomie 2 p.p. r/r), odpowiadający za trzy czwarte wartości tego rynku ogółem. Z kolei technologie mobilne zmniejszyły swój udział w ujęciu wartościowym w strukturze przychodów do ok. 31% (z 35% w roku 2017). Według raportu UKE średni miesięczny przychód przypadający na jednego klienta usługi internetowej (ARPU) wzrósł w 2018 roku o 1,3 zł w porównaniu do 2017 roku, osiągając poziom 28,5 zł. Wzrost ARPU jest m.in. wynikiem rosnącej popularności łączy o wysokiej przepływności, w szczególności FTTx, które są oferowane klientom w wyższej cenie.

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 między innymi wysokim kosztem budowy pętli lokalnych oraz strategiami inwestycyjnymi głównych operatorów stacjonarnych. Technologia kablowa (TVK), oferowana przez operatorów telewizji kablowej, pozostaje najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu (ok. 18% udziału w 2018 roku w rynku zdefiniowanym jako obejmujący łącznie technologie stacjonarne i mobilne). W 2018 roku głównymi operatorami działającymi na tym rynku byli UPC Polska (42% udziału w rynku według liczby użytkowników), Vectra (21%) i Multimedia Polska (11%).

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową w 2018 roku był dostęp w technologii xDSL, który zanotował udział w rynku dostępu do Internetu na poziomie 13% (spadek o 3 p.p. rok do roku). Dominującym podmiotem działającym w technologii xDSL jest Orange, którego udział w całkowitej liczbie klientów technologii xDSL wynosił ok. 80% w 2018 roku. Drugim największym operatorem jest Netia, spółka z Grupy Cyfrowy Polsat, z udziałem w rynku na poziomie 17%.

Relatywnie młodą, aczkolwiek szybko rozwijającą się technologią dostępu do Internetu przewodowego jest dostęp światłowodowy (FTTx). Według raportu UKE, udział technologii światłowodowej w rynku dostępu do Internetu wzrósł w roku 2018 o blisko 3 p.p., osiągając poziom 8% (z ok. 5% w roku 2017). Przyczyną tego stanu rzeczy może być najwyższa przepustowość zapewniana przez technologie światłowodowe, oferujące aktualnie transfery rzędu nawet 1 Gb/s (Netia, Orange Polska) czy nawet 10 Gb/s (Inea), jak również strategie sprzedaży nakierowane na promowanie dostępu do Internetu w technologii światłowodowej, również w ramach ofert multiplay. Technologia światłowodowa jest aktualnie również priorytetem inwestycyjnym znacznej części operatorów telekomunikacyjnych, w tym Orange Polska, który we wrześniu 2017 roku określił swój cel dotyczący okablowania technologią światłowodową ponad 5 mln polskich gospodarstw domowych, czyli około 40% istniejących w Polsce gospodarstw domowych. Z kolei Netia realizuje plan inwestycyjny dotyczący kompleksowej modernizacji swojej obejmującej około 2,7 miliona gospodarstw domowych sieci dostępowej, w której docelowo dominować ma technologia światłowodowa.

Czynnikiem wpływającym na rozwój technologii światłowodowych jest realizacja inwestycji w ramach programu rządowego „Program Operacyjny Polska Cyfrowa”, dofinansowanych z funduszy Unii Europejskiej. Celem głównym programu jest wzmocnienie cyfrowych fundamentów dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju, takich jak szeroki dostęp do szybkiego Internetu, efektywne i przyjazne użytkownikom e-usługi publiczne oraz stale rosnący poziom kompetencji cyfrowych społeczeństwa. Jednym z priorytetów jest likwidacja różnic w dostępie do szybkiej sieci szerokopasmowej pomiędzy obszarami miejskimi i wiejskimi i w rezultacie uzyskanie przez wszystkie polskie gospodarstwa domowe dostępu do szybkiego połączenia szerokopasmowego. Większość inwestycji objętym tym projektem dotyczy udostępnienia sieci szerokopasmowej o przepustowości co najmniej 30 Mb/s. Inwestycje w sieci szerokopasmowe w ramach programu POPC prowadzą między innymi Orange Polska i Inea.

Według raportu UKE, rynek świadczenia usług dostępu do Internetu w technologii światłowodowej jest aktualnie silnie rozdrobiony, o czym świadczy fakt, iż czterech największych działających na tym rynku usługodawcy (Orange, Inea, Netia i Multimedia) kontrolowali w 2018 roku niecałe 43% tego rynku. Stąd operatorzy telekomunikacyjni poszukują aktualnie możliwości akwizycji mniejszych co do skali lokalnych podmiotów, a jednocześnie poszukiwane są modele komercyjnej współpracy pomiędzy operatorami w obszarze korzystania z istniejących zasobów światłowodowych, jak na przykład podpisana w lipcu 2018 roku umowa w sprawie hurtowego zakupu dostępu do sieci światłowodowej Orange przez T-Mobile Polska.

Jednocześnie warto odnotować, iż pomimo poczynionych w ostatnich latach znaczących inwestycji w rozbudowę infrastruktury światłowodowej, według rankingu opublikowanego przez FTTH Council Europe, z penetracją na poziomie 5,1% Polska znajdowała się we wrześniu 2018 roku nadal w ogonie Europy (27 pozycja) jeśli chodzi o popularność dostępu do Internetu w technologii światłowodowej. Pośród 28 krajów Unii Europejskiej technologia światłowodowa wykorzystywana była w tym samym czasie przez 13,9% gospodarstw domowych, a pośród najbardziej zaawansowanych krajów europejskich (Łotwa, Litwa, Hiszpania, Szwecja, Białoruś) poziom penetracji sięgał 40-50%.

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) zdominowany jest przez czterech operatorów mobilnych. Według raportu UKE czterech główni dostawcy tej usługi (Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4) w 2018 roku posiadali łącznie około 80% udziału w rynku. Pozostałe 20% podzielone było pomiędzy operatorów MVNO, w tym Cyfrowy Polsat, który aktywnie promuje i sprzedaje pod swoją marką usługę mobilnego dostępu do Internetu LTE od 2011 roku.

W porównaniu do pozostałych krajów UE, rynek szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu w Polsce jest mocno rozbudowany. Ma to związek z relatywnie niską jakością infrastruktury stacjonarnej istniejącej w Polsce, co skłania licznych 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 2018 roku na rynku usług dostępu do Internetu najbardziej popularną formą dostępu do Internetu pod względem liczby użytkowników były technologie mobilne (udział w rynku użytkowników wyniósł blisko 49%). Jest to efektem szerokiej dostępności i łatwej instalacji tej formy szerokopasmowego dostępu do Internetu, przystępności cenowej, rosnącego pokrycia sieci LTE, jak również zwiększającej się prędkości transmisji danych, również wskutek implementacji nowych technologii transmisji, np. LTE Advanced, LTE TDD. Mobilność tej formy dostępu do Internetu jest również jej dodatkowym atutem dla pewnej grupy klientów.

Prognozy dla rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według prognoz PMR rynek transmisji danych, łączy dzierżawionych i dostępu do Internetu pozostanie segmentem rynku telekomunikacyjnego, który będzie się nadal rozwijał. Największe znaczenie dla rynku będą mieć dalsze inwestycje w infrastrukturę ostatniej mili, zarówno ze strony operatorów mobilnych, jak i stacjonarnych, w tym w rozbudowę sieci światłowodowych oraz dalszy rozwój technologii LTE. Prognozy PMR przewidują, że wartość rynku dostępu do Internetu w latach 2019-2024 będzie wykazywała stale pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 2%, osiągając w 2024 roku poziom 6 mld zł.

Zgodnie z prognozami PMR liczba abonentów szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce wzrośnie w latach 2019-2024 do ok. 15,6 milionów, tj. o ok. 22% (w przypadku mobilnego dostępu prognoza nie uwzględnienia osób łączących się z Internetem przez telefony komórkowe, lecz wyłącznie w modelu modem/karta + komputer), z czego 54% korzystać będzie z technologii stacjonarnych.

Zgodne z celami europejskiej strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego i wytycznymi Komisji Europejskiej, w 2020 roku w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej powinna być dostępna na zasadach komercyjnych w przynajmniej jednym mieście sieć telekomunikacyjna 5G. Standard ten ma umożliwić osiągnięcie w technologii mobilnej prędkości transmisji przekraczającej 1 Gb/s, przy jednoczesnej znaczącej redukcji opóźnień (ang. *latency*) do poziomu nawet 1 milisekundy. Technologia ta ma przyspieszyć m.in. rozwój tzw. Internetu rzeczy, usług telemedycyny, autonomicznych pojazdów czy inteligentnych miast. Według oczekiwań unijnych kraje członkowskie powinny posiadać szerokie pokrycie siecią technologii 5G do 2025 roku. W Polsce Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił w dniu 6 marca 2020 roku aukcję dotyczącą rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz - pierwszego procesu alokacji pasma dedykowanego pod rozwój 5G. Termin na złożenie ofert wstępnych w aukcji upływa z dniem 23 kwietnia 2020 roku. Ponadto, przedstawiciele polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Właścicielem infrastruktury byłaby spółka celowa o nazwie #POLSKIE5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Sygnalizowany obecnie przez władze termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma 700 MHz dla potrzeb sieci 5G to lata 2022-2023. Równolegle, w styczniu 2020 roku operatorzy mobilni Polkomtel i P4 podjęli decyzje o rozpoczęciu budowy komercyjnych sieci 5G w oparciu o zasoby częstotliwości już znajdujące się w ich posiadaniu (2600 MHz TDD w przypadku Polkomtela oraz 2100 MHz w przypadku P4), natomiast T-Mobile zapowiedział uruchomienie własnej sieci 5G w oparciu o pasmo 2100 MHz na połowę 2020 roku.

W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedzianą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych operatorów stacjonarnych. W naszej opinii inwestycje te doprowadzą do stopniowego wzrostu w kolejnych latach liczby użytkowników łączy stacjonarnych o wyższych parametrach jakościowych.

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 w technologach 2G i 3G, natomiast w przypadku technologii LTE dotychczas stosowane rozwiązanie Circuit Switched FallBack sukcesywnie uzupełniamy technologią VoLTE.

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 kontraktowym, przedpłaconym oraz w ramach oferty mix.

Oferta kontraktowa dla klientów indywidualnych, proponowana klientom pod naszą główną marką Plus oraz submarką Plush opiera się na miesięcznej opłacie abonamentowej, która zawiera minuty na rozmowy, a także inne usługi, np. wiadomości tekstowe czy multimedialne, pakiety danych, pakiety minut i danych w roamingu, serwisy online w telefonie, takie jak IPLA i HBO GO, czy usługi ochrony Internetu lub naprawy urządzenia. Podobnie jak większość ofert dostępnych obecnie na polskim rynku, nasza oferta oparta jest o nielimitowane plany cenowe, w ramach których klient może prowadzić rozmowy w sieciach stacjonarnych i komórkowych bez limitu, przysyłać nieograniczoną liczbę SMS-ów oraz MMS-ów. W ramach abonamentu oferujemy klientom także pakiety danych, których wielkość zależy od wysokości zobowiązania. Co do zasady im wyższy abonament, tym większy pakiet danych dostępny bez dodatkowych opłat. Klienci, którzy decydują się na niższe zobowiązania, mogą dokupywać dodatkowo usługi nieobjęte abonamentem np. dodatkowe pakiety danych czy pakiety roamingowe. Nasza oferta obejmuje również rozwiązanie dedykowane dla rodzin, które umożliwia klientom dokupienie do abonamentu o minimalnej wartości 50 zł do trzech kolejnych abonamentów (także z zobowiązaniem na minimum 50 zł) z

rabatem 50%. W submarce Plush oferujemy także opcję zakupu więcej niż jednego abonamentu, co wiąże się z uzyskaniem 20% rabatu za każdy posiadany abonament/kartę SIM.

Umowy są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące, a w submarce Plush możliwe jest także zawarcie umowy na czas nieokreślony. Klienci mogą zdecydować się na ofertę bez telefonu lub wybierać spośród wielu oferowanych modeli telefonów sprzedawanych w modelu ratalnym. Wysokość miesięcznego abonamentu za jedną kartę waha się od ok. 25 zł do 75 zł.

Oferty typu mix to połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej. Klient zobowiązuje się do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości, które może wykorzystać na usługi telekomunikacyjne, w tym pakiety minut, SMS oraz pakiety danych. W ramach kontraktu klient otrzymuje także wybrany telefon. 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. Podobnie jak w przypadku ofert prepaid, klienci taryf typu mix mogą dowolnie komponować (zmieniać, wyłączać lub włączać) pakiety usług w dowolnym momencie. Wartość kwoty cyklicznego doładowania waha się w przedziale między 30 zł a 60 zł.

Oferty przedpłacone zapewniają naszym klientom możliwość uzyskania dostępu do sieci mobilnej po zakupie i zarejestrowaniu odpowiedniego pakietu startowego (karta SIM z przypisaną kwotą do wykorzystania na usługi komórkowe). W ofercie prepaid nie ma opłat miesięcznych, a klienci są zobowiązani do doładowywania konta tylko, jeśli chcą korzystać z usług. Wszystkie plany taryfowe w ofercie prepaid zakładają, że doładowania można dokonać w dowolnym momencie za pomocą doładowań prepaid dostępnych u agentów, dealerów, na stronie operatora, przez banki lub inne kanały sprzedaży na rynku otwartym. Usługi głosowe prepaid oferowane są zarówno pod naszą wiodącą marką Plus, jak i submarką Plush. Klient może dostosować ofertę do swoich potrzeb, wybierając spośród dostępnych pakietów i opcji dodatkowych np. pakiety danych, rozmowy lub SMSy bez limitu, przedłużenie ważności konta i odpowiednio zarządzając kwotą swojego doładowania.

Rozwiązania dla klientów biznesowych

Nasza Grupa, poprzez działające na rynku telekomunikacyjnym spółki Polkomtel oraz Netia, oferuje klientom biznesowym przede wszystkim rozwiązania kontraktowe, często przygotowywane pod kątem indywidualnych postępowań przetargowych.

Wzajemne wykorzystanie zasobów posiadanych i rozbudowywanych rozwiązań pozwala oferować szeroki portfel usług dla rynku klientów biznesowych, wpływając na zwiększenie przychodów.

Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 65 tzw. kierowników klientów kluczowych oraz około 140 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME 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 270 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 partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez sklep internetowy.

Polkomtel, oprócz tradycyjnych usług telefonii komórkowej (takich jak usługi głosowe, transmisja danych, wiadomości tekstowe SMS), oferuje całą gamę usług telefonii stacjonarnej, rozwiązania w zakresie dostępu do Internetu (dostęp szerokopasmowy mobilny oraz dostęp w sieci stacjonarnej), usługi SMS Center, rozwiązań ICT takich jak Data Center, usługi najmu sprzętu IT oraz usług dla segmentu IoT. Natomiast Netia prowadzi sprzedaż klasycznych usług telekomunikacyjnych w sieci stacjonarnej, takich jak usługi głosowe, dostęp do Internetu oraz transmisja danych, a także prężnie rozwija ofertę usług ICT. Na rynku hurtowym Netia oferuje tranzyt i terminację ruchu głosowego, transmisję danych, telehousing, dzierżawę infrastruktury oraz dzierżawę cyfrową.

Analizując naszą ofertę produktową, warto zwrócić uwagę na szeroki zakres innowacyjnych rozwiązań aplikacyjnych przygotowanych samodzielnie bądź wspólnie z partnerami biznesowymi. W naszej ofercie znajdują się m.in. usługi i rozwiązania dla sektora przemysłowego, energetycznego oraz publicznego w zakresie IoT i M2M. Polkomtel sprzedaje nowoczesne rozwiązania z zakresu Contact Center i Marketing Automation, usługi spełniające wymogi dyrektywy EU MiFiDII z zakresu bezpieczeństwa oraz rejestracji komunikacji elektronicznej dla sektora finansowego i ubezpieczeniowego, a także usługi wpływające na cyfryzację i bezpieczeństwo biznesu, takie jak podpis biometryczny.

Z kolei Netia rozwija usługi ICT poprzez, między innymi, rozwój centrów danych oraz usług w chmurze obliczeniowej (w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji lub infrastruktury w tym obszarze), budowę partnerstw w zakresie usług konwergentnych w celu oferowania pełnego zakresu usług telekomunikacyjnych oraz na bazie transmisji danych, rozwój kompetencji i usług z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz kompetencji integratorskich w ramach projektu NetiaNext w

zakresie outsourcingu IT, data center & cloud, Internetu rzeczy, rozwiązań opartych o analizę danych (big data, business intelligence).

Nasza oferta dla klientów biznesowych obejmuje również telefony, tablety i inne urządzenia, które klienci mogą wybrać spośród wielu dostępnych modeli.

Roaming międzynarodowy

W ramach usług detalicznych świadczymy usługi roamingu międzynarodowego dla swoich klientów, dzięki którym mogą oni korzystać z usług telekomunikacyjnych w trakcie pobytu zagranicą, po zalogowaniu się w zagranicznej sieci.

Począwszy od 15 czerwca 2017 roku, klienci Polkomtel mogą swobodnie korzystać z roamingu w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego w oparciu o ceny i zasady stosowane w kraju (regulacja *Roam Like at Home*). Dzięki pozyskiwaniu nowych partnerów roamingowych w 2019 roku otworzyliśmy 173 nowe usługi roamingu międzynarodowego, dzięki czemu nasi klienci mogą cieszyć się jeszcze szerszym zasięgiem usług telekomunikacyjnych przebywając za granicą, w szczególności coraz większym zasięgiem usługi ultraszybkiej transmisji danych LTE w roamingu. W 2019 roku uruchomiliśmy usługi transmisji danych w roamingu w technologii LTE w oparciu o kolejnych 57 sieci oraz o kolejne 22 sieci w technologii 3G. Rozwijając zakres usług roamingu międzynarodowego, skupiliśmy się przede wszystkim na uruchomieniu dostępu do ultraszybkiego Internetu w technologii LTE w najchętniej odwiedzanych przez naszych klientów krajach Unii Europejskiej. W zakresie pozostałych usług roamingowych (połączenia głosowe oraz wiadomości tekstowe) naszym priorytetem było poszerzanie zasięgu usług roamingowych, tak aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w każdym miejscu na świecie. Jednocześnie podejmowaliśmy działania mające na celu promowanie sieci Polkomtel jako sieć pierwszego wyboru dla klientów roamingowych goszczących w Polsce.

2.2.4. Oferta usług dostępu do Internetu

Świadczymy kompleksowe usługi transmisji danych, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych pod dwiema głównymi markami: Plus oraz Cyfrowy Polsat. Internet LTE Plus Advanced Plusa i Cyfrowego Polsatu został zwycięzcą w kategorii „Internet mobilny roku 2018” w konkursie Mobility Trends 2018. Plus dostarcza także swoim klientom usługę Internetu stacjonarnego.

Usługi mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczymy począwszy od 2011 roku wykorzystując technologię LTE, a od 2016 roku technologię LTE Advanced. 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 LTE Plus znajduje się blisko 100% Polaków, a 82% jest w zasięgu Internetu LTE Plus Advanced. Wykorzystujemy innowacyjne rozwiązania sieciowe, dzięki czemu Internet w Plusie i Cyfrowym Polsacie jest szybszy i stabilniejszy. Obecnie maksymalna prędkość technologiczna LTE Plus Advanced wynosi powyżej 600 Mb/s.

Oferujemy pakiety danych różnej wielkości i w różnych wariantach cenowych, dostosowanych do indywidualnych potrzeb użytkowników. Klienci, którzy chcą skorzystać z naszych usług transmisji danych, mogą wybierać spośród dedykowanych kontraktowych planów cenowych, planów i promocji prepaid, jak również pakietów danych dostępnych wraz z ofertami usług głosowych.

Dedykowane kontraktowe plany taryfowe oferują podstawowy mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu. Bazują one na miesięcznym abonamencie i zapewniają określony co do wielkości pakiet danych oraz w ramach dodatkowej usługi transmisję bez limitu danych w sieci LTE Plus. W ramach oferty kontraktowej klienci mają możliwość zakupu lub najmu urządzeń do transmisji danych (w tym modemów USB, routerów stacjonarnych i mobilnych, Zestawów Internetu Domowego). Dodatkowo dostępne są tablety, laptopy i inne urządzenia w modelu sprzedaży ratalnej, jak również oferta bez sprzętu – „Tylko SIM”.

W ramach oferty dostępne są pakiety danych podstawowych od 30 do 100 GB. Po wykorzystaniu podstawowego pakietu danych 45 GB lub więcej klient może nadal korzystać z Internetu LTE Plus dzięki usłudze LTE bez końca. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od 30 zł za pakiet 30 GB w modelu „tylko SIM” do 70 zł za pakiet 100 GB. Umowy na usługi kontraktowe są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące. Dostępne są także umowy na 12 miesięcy z pakietami danych od 15 GB do 50 GB (w cenie od 30 zł do 70 zł).

Klientom, którzy preferują model przedpłacony, proponujemy taryfę prepaid, w której po każdorazowym doładowaniu konta klient otrzymuje automatycznie określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania. Minimalna wartość doładowania, dla którego przyznawane są bonusy w postaci dodatkowych GB, wynosi 5 zł. Najwyższe doładowanie umożliwia uzyskanie 100 GB.

Dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE Plus oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu Zestawowi Internetu Domowego LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Oparty o specjalne rozwiązanie techniczne ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit Indoor Unit*) Zestaw Internetu Domowego LTE składa się z zewnętrznego modemu LTE (ODU) oraz routera WiFi (IDU). Najnowsza wersja Zestawu Internetu Domowego 300 działa także w zasięgu LTE Plus Advanced oraz wprowadza szereg udoskonaleń w porównaniu do poprzedniego modelu. Zestaw Internetu Domowego 300 sprawdza się idealnie w miejscach nietypowych, ze słabą dostępnością i siłą sygnału internetowego, także tam, gdzie nie ma Internetu kablowego. Zastosowanie modemu LTE, który umieszcza się na zewnątrz budynku, pozwala zwiększyć siłę odbieranego sygnału poprzez wyeliminowanie tłumienia przez ściany i inne elementy konstrukcyjne, a tym samym znacznie poprawić zasięg działania usługi. Montaż na wysokości może zmniejszyć wpływ niektórych przeszkód terenowych, np. wysokich budynków lub wzniesień w okolicy. Urządzenia ODU/IDU można zainstalować niezależnie lub zintegrować z istniejącą instalacją antenową telewizji satelitarnej lub naziemnej, co ogranicza liczbę kabli doprowadzonych do domu. Za pośrednictwem kabla koncentrycznego sygnał trafia z modemu ODU-300 do znajdującego się w mieszkaniu routera Wi-Fi IDU-300, a ten rozprowadza go po wszystkich pomieszczeniach, zapewniając bezprzewodowy dostęp do Internetu.

Do standardowej oferty Internetu LTE dołączane są różnego rodzaju bonusy, w zależności od wysokości abonamentu. Taka strategia wspiera promocję naszych pozostałych usług oraz daje klientom możliwość przetestowania usług, które w przyszłości mogłyby zamówić. Obecnie w wybranych abonamentach proponujemy naszym klientom dostęp do specjalnych trzech pakietów IPLA bez dodatkowych opłat przez pierwsze 2 miesiące trwania umowy z możliwością dalszego korzystania ze wszystkich trzech pakietów w atrakcyjnej cenie 10 zł miesięcznie. W wybranych ofertach klienci Plusa mają również możliwość testowania przez miesiąc bez opłat usługi Ochrony Internetu oraz serwisu HBO GO.

W grudniu 2018 roku Plus wprowadził nową ofertę Internetu stacjonarnego w oparciu o infrastrukturę Netii. Obejmuje ona dostęp do szybkiego Internetu, przede wszystkim w technologiach światłowodowych. Usługa jest komunikowana pod nazwą Plus Światłowód i zapewnia szybki, stabilny dostęp do sieci niezależnie od pory dnia czy liczby użytkowników. Usługa Plus Światłowód jest udostępniana w oparciu o rozległą, ogólnopolską infrastrukturę stacjonarną Netii, obejmującą zarówno sieć szkieletową jak i dostępową. Dociera ona obecnie do około 2,7 mln gospodarstw domowych na terenie całego kraju oraz do ponad 800 największych biurów. To propozycja dla mieszkań, domków oraz małych firm. Usługa jest realizowana w czterech technologiach w zależności od dostępnej infrastruktury: miedz (CU), Ethernet (ETTH), technologia kablowa (HFC) oraz światłowód (PON). Od maja 2019 roku dodatkowo zostały zwiększone prędkości oferowane w ramach tej oferty w technologiach ETTH, HFC oraz PON: odpowiednio z 300 Mb/s do 500 Mb/s oraz z 600 Mb/s i 900 Mb/s do 1 Gb/s. Oferta obejmuje trzy abonamenty do wyboru w zależności od oferowanej prędkości Internetu: do 150 Mb/s za 60 zł dla mieszkań, 80 zł dla domków i 50 zł netto dla SOHO, 500 Mb/s za 80 zł dla mieszkań, 100 zł dla domków i 65 zł netto dla SOHO, do 1 Gb/s za 100 zł dla mieszkań, 120 zł dla domków i 80 zł netto dla SOHO. W ofercie klient otrzymuje dodatkową kartę SIM dla usługi mobilnego Plus Internetu LTE z pakietem 5 GB w cenie abonamentu lub 100 GB za dodatkową opłatą 50 zł (40 zł netto dla SOHO). W ofercie obowiązuje umowa na 24 miesiące z jednym miesiącem za darmo. W ramach usługi także są dodawane dodatkowe bonusy w postaci trzech pakietów IPLA przez 2 miesiące oraz usługi Ochrona Internetu przez 1 miesiąc bez dodatkowych opłat. Po tym okresie dalsze korzystanie z usług jest płatne. Usługa Plus Światłowód jest dostępna także w ramach Programów smartDOM i smartFIRMA, co oznacza, że klienci Plusa i Cyfrowego Polsatu mogą otrzymać rabat na abonament w wysokości 10 zł.

Usługa Internetu stacjonarnego oferowana pod marką Plus w oparciu o infrastrukturę Netii od stycznia 2020 roku jest także dostępna w wybranych nowych lokalizacjach na bazie sieci Orange. Zasięg usługi powiększył się o infrastrukturę Orange w tzw. gminach regulowanych, czyli tych, w których decyzją UKE udostępniana jest ona innym operatorom. Jest to ok. 3,2 mln nowych gospodarstw domowych, które od początku 2020 roku mogą nabyć ofertę Internetu stacjonarnego od sieci Plus razem z wygodną Telewizją Kablową IPTV od Cyfrowego Polsatu. Na dzień zatwierdzania niniejszego Sprawozdania łączny zasięg stacjonarnego Internetu, który Plus oferuje na bazie sieci Netii i Orange, to prawie 39% gospodarstw domowych na terenie całego kraju.

W styczniu 2020 roku poinformowaliśmy, że rozpoczynamy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD. W I kwartale 2020 roku klienci z największych miast w Polsce będą mogli korzystać z nowej technologii. W budowanej sieci 5G kluczowym elementem jest wykorzystanie technologii TDD (*Time Division Duplex*), której jedyne komercyjne wdrożenia w Polsce posiada Grupa Cyfrowy Polsat w paśmie 2600MHz. TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink.

Rozwiązanie zastosowane w budowie sieci 5G przez Grupę Cyfrowy Polsat to najnowocześniejsza technologia, która od niedawna jest wprowadzana na świecie. Wykorzystanie do tego celu częstotliwości 2600 MHz jest znane z działających już na świecie komercyjnych sieci 5G w USA oraz w Chinach. Grupa Cyfrowy Polsat jako pierwsza w Polsce rozpoczęła budowę sieci 5G w oparciu o taką technologię.

2.2.5. Oferta urządzeń abonenckich

Telefony

Oferujemy naszym klientom szeroki wybór nowoczesnych smartfonów oraz klasycznych telefonów. W 2019 roku ponad 96% sprzedawanych przez nas telefonów stanowiły smartfony, a stopień penetracji naszej bazy smartfonami osiągnął około 78%. Wszystkie nowo przez nas oferowane smartfony obsługują technologię LTE. Udział tradycyjnych urządzeń w sprzedaży utrzymuje się na poziomie kilku procent.

Telefony sprzedawane są przede wszystkim w modelu ratalnym. Do miesięcznej opłaty abonamentowej za usługę telekomunikacyjną doliczana jest rata za zakupiony sprzęt. Obecnie we wszystkich zobowiązaniach w ramach abonamentu oferujemy pakiet na transmisję danych. W segmencie B2B prowadzimy sprzedaż słuchawek w modelu subsydiowym. Dodatkowo w 2019 roku wprowadziliśmy sprzedaż ratalną telefonów bez kosztów abonamentu.

W naszej ofercie, obok urządzeń znanych producentów, takich jak Samsung, Huawei, Apple, dostępne są także telefony innych aspirujących producentów takich jak Xiaomi, Motorola, LG czy Sony.

Sprzęt internetowy

Oferujemy naszym klientom bogatą ofertę urządzeń umożliwiających dostęp do szerokopasmowego Internetu. Portfolio urządzeń obejmuje modemy, routery mobilne i routery stacjonarne. Wszystkie oferowane przez nas modemy i routery wspierają technologię LTE (przesyłanie danych z prędkością do 150 Mb/s) lub LTE Advanced (transfer do 1 Gb/s).

W ofercie Grupy Cyfrowy Polsat klient znajdzie również tablety i laptopy, w tym także laptopy gamingowe dedykowane dla graczy. Laptopy gamingowe oferują wysokie parametry wydajnościowe procesora i karty graficznej, tak więc mogą stanowić ciekawą pozycję również dla osób zajmujących się obróbką grafiki i filmów czy projektowaniem. W ofercie laptopowej klient zawsze znajdzie sprzęty wiodących marek (Lenovo, HP, Acer) i z najnowszymi podzespołami (procesory Intel 9 i 10 generacji, i najnowsze karty graficzne Nvidia).

Urządzenia abonenckie sprzedajemy w modelu ratalnym (z opłatą początkową lub bez), przy czym modemy i routery udostępniane są również w ramach wypożyczenia sprzętu. W przypadku sprzedaży ratalnej do abonamentu za usługę telekomunikacyjną doliczana jest co miesiąc rata za zakupiony sprzęt, zależna od rodzaju wybranego urządzenia. Klient ma możliwość rozłożenia zakupu na 24, 36 lub 48 rat. Nowością wprowadzoną w 2019 roku jest sprzedaż sprzętów bez kosztów abonamentów – klient płaci tylko nieoprocenowaną ratę za wybrane przez siebie urządzenie.

Ponad dwie trzecie sprzedaży kontraktów ze sprzętem obejmuje sprzedaż routerów mobilnych lub stacjonarnych, z czego większość to urządzenia obsługujące prędkość pobierania do 300 Mb/s. Na uwagę zasługuje również Zestaw Internetu Domowego LTE-Advanced, oparty na technologii ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit - Indoor Unit*). Jest to połączenie modemu LTE-A montowanego na zewnątrz domu, przystosowanego do pracy w trudnych warunkach i routera rozprowadzającego Internet w domu poprzez sieć WiFi. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci i w efekcie wyższej jakości transferu niż w przypadku tradycyjnych modemów i routerów.

Inne kategorie urządzeń

Poza telefonami i sprzętem zapewniającym dostęp do Internetu w ofercie znajdują się również inne kategorie urządzeń. Są to, między innymi, telewizory wyposażone w funkcje smartTV, inteligentne zegarki (*smartwatch*), słuchawki bezprzewodowe do telefonu. Kategoria telewizorów obejmuje nowoczesne telewizory smartTV znanych marek (Samsung, LG) z obsługą Wifi, a więc możliwością łączenia z innymi urządzeniami (np. routerem lub smartfonem). Nowością wprowadzoną do oferty w 2019 roku była hulajnoga elektryczna – świetna pozycja na kogoś kto dojeżdża do pracy lub szkoły w okresie wiosennym i letnim.

2.2.6. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć

Usługi telekomunikacyjne realizowane są poprzez infrastrukturę radiową naszych spółek zależnych. Grupa posiada zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej oraz czwartej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G i 4G). Sieć Grupy obsługuje następujące technologie: GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G) oraz LTE/LTE Advanced (4G).

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 2019 roku, sieć dostępową 2G Grupy Polsat składała się z 7.626 systemów BTS, natomiast sieć 3G z 10.848 systemów NodeB (UMTS/HSPA+). Sieć CDMA obejmowała 575 stacji bazowych. Ponadto sieć LTE składała się z 15.442 systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced.

W przypadku nadajników LTE, na rozbudowie których aktualnie się skupiamy, nasza sieć mobilna wykorzystuje przede wszystkim technologię LTE1800 i LTE2600. Zwracamy uwagę, że większość lokalizacji nie została jeszcze przez nas wyposażona w nadajniki LTE2100 oraz LTE2600 (w wersji TDD i FDD), co oznacza, iż nadal mamy potencjał do dalszego rozwoju pojemności i jakości warstwy LTE bez ponoszenia kosztów wynajmu nowych lokalizacji sieciowych.

W 2019 roku nadal intensywnie rozwijaliśmy pasmo LTE900, uzyskane dzięki re farmingom przeprowadzonym w latach ubiegłych. Na koniec 2019 roku mieliśmy już 6.945 nadajników LTE działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz. Pojemność sieci była podnoszona również dzięki zwiększeniu liczby nadajników LTE1800, LTE2600FDD, LTE2600TDD oraz LTE2100.

	Liczba systemów ON-AIR na 31 grudnia 2019	Zmiana r/r
Technologia 2G, w tym:	7 626	
GSM900	6 954	71
GSM1800	672	1
Technologia 3G, w tym:	10 848	
WCDMA 2100	3 938	-82
WCDMA900	6 910	511
CDMA	575	-1
Technologia 4G, w tym:	15 442	
LTE 1800	6 602	255
LTE 2600 TDD	162	131
LTE 2600 FDD	1 447	852
LTE 2100	286	195
LTE 900	6 945	696

Nasza sieć dostępową wspierana jest przez sieć transmisyjną wykorzystującą głównie technologie pakietowej transmisji danych. Sieć ta dzieli się na warstwę dostępową (łącza radioliniowe o przepustowości od 180 Mb/s do 1 Gb/s oraz łącza światłowodowe), warstwę agregacyjną (w całości światłowodową), wykorzystującą dotychczasową technologię Carrier Ethernet Transport MPLS-TP (o przepływności głównie 10 Gb/s) i zupełnie nową, nowoczesną sieć IP/MPLS sterowaną programowo (o przepływnościach będących wielokrotnością 10Gb/s oraz 100 Gb/s), oraz warstwę szkieletową (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię IP/MPLS (SDN) z przepływnościami będącymi wielokrotnością 100 Gb/s).

Radiowa sieć transportowa składa się z ponad 9.000 łączy radioliniowych w warstwie dostępowej. Warstwa agregacyjna sieci transportowej zbudowana jest z ponad 500 węzłów wyposażonych w przełączniki CET oraz ponad 800 węzłów IP/MPLS nowej generacji (SDN) o wysokiej pojemności. Warstwa szkieletowa składa się z 10 węzłów z redundantnymi routerami IP/MPLS. W warstwie fizycznej pracują 94 węzły 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 (centrale abonenckie, ang. *private branch exchange*) oraz łącza dzierżawione.

Sieć optyczna eksploatowana przez Grupę Polsat liczy około 25.000 km, przy czym około 10.000 km własnych lub dzierżawionych kabli światłowodowych wykorzystywanych jest na potrzeby sieci mobilnej.

Sieć rdzeniowa zapewnia centralną obsługę usług abonenckich, integrując je dla technologii 2G/3G/4G (*Single Core*). Dzięki temu jesteśmy w stanie zapewnić klientom dostęp do naszych 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 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/LTE Advanced). Architektura sieci rdzeniowej pozwala na efektywne i proste rozszerzanie pojemności wraz z rozwojem bazy abonenckiej i wzrostem zapotrzebowania na usługi.

Utrzymanie i modernizacja sieci

Grupa Polsat jest 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/LTE oraz Huawei, Ericsson i NEC w warstwie transmisyjnej. Zazwyczaj stosowane są 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.

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 sprzętu oraz ciągłą optymalizację uzyskiwaną poprzez rekonfigurację parametrów sieci.

Sieć 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 obsługą 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 Polkomtela 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/LTE-A

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. Zakres wykorzystywanego przez nas pasma dedykowanego pod technologię LTE pozwala na świadczenie usługi o prędkości do 200 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysyłaniu. Natomiast po zagregowaniu wybranych pasm, na co pozwalają techniki *Carrier Aggregation*, można istotnie zwiększyć prędkość transferu dostępnego dla klientów końcowych (aktualnie powyżej 600 Mb/s), przy czym maksymalna prędkość uzależniona jest od liczby agregowanych pasm radiowych.

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 200 Mb/s (z MIMO2x2). Usługę świadczymy poprzez sieć opartą na ciągłym bloku 20 MHz z zakresu 1800 MHz, co w połączeniu z wyraźnie zintensyfikowaną w drugiej połowie 2016 roku rozbudową liczby nadajników LTE 1800 pozwoliło zwiększyć zasięg mobilnego Internetu LTE oferowanego przez Plusa i Cyfrowy Polsat do blisko 100% populacji. Jednocześnie rozpoczęliśmy agregowanie występujących w danej stacji częstotliwości z zakresu użytkowanych przez nas pasm 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz (zarówno FDD jak i TDD), w efekcie czego udostępniliśmy naszym klientom technologię LTE Advanced umożliwiającą w wybranych regionach kraju transfer z maksymalną prędkością przekraczającą 600 Mb/s.

Kontynuując rozwój technologiczny Grupa przetestowała w 2019 roku rozwiązania 5G NSA – usługi pozwalającej na uzyskanie jeszcze wyższych pojemności. Testy zakończone były decyzją podjętą w styczniu 2020 roku o rozpoczęciu pierwszej w Polsce budowy komercyjnej sieci 5G. Tym samym na polskim rynku jedynie Grupa stosuje wszystkie istniejące technologie pozwalające na poprawę usługi klienta, ponieważ tylko mobilna sieć Grupy używa technologii TDD, Massive MIMO (do 64 torów antenowych włącznie) zarówno dla 4G jak i 5G, dla posiadanych zasobów częstotliwości.

2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

Obecnie pakietyzacja usług jest jednym z najsilniejszych trendów na polskim rynku mediów i telekomunikacji. Operatorzy rozwijają swoje oferty usług sprzedawanych w pakietach w odpowiedzi na zmieniające się preferencje klientów, którzy coraz częściej szukają usług medialnych i telekomunikacyjnych świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. Przy wysokim nasyceniu rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej pakietyzacja usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu istniejącej bazy klientów. Oferowanie usług zintegrowanych pozwala operatorom na zwiększanie lojalności klientów, a w konsekwencji obniżanie wskaźnika odpływu klientów, jak również przyczynia się do wzrostu przychodów przypadających na jednego abonenta.

Polski rynek usług zintegrowanych systematycznie się rozwija. Według szacunków PMR na koniec 2018 roku liczba usług sprzedawanych w pakietach wyniosła blisko 27 mln. PMR szacuje, że całkowita liczba abonentów (zarówno detalicznych jak i biznesowych) usług pakietowych wyniosła w 2018 roku około 11 mln, przy dynamice wzrostu na poziomie ok. 5%. Na każdego abonenta przypadało 2,4 usługi wobec 2,35 rok wcześniej.

Rynek usług pakietowych konsekwentnie rośnie od 2010 roku pod względem wartościowym. PMR szacuje, że w 2018 roku wartość rynku usług pakietowych w Polsce rosła w tempie 7,6% rok do roku i osiągnęła poziom 11,6 mld. ARPU także pozostaje w trendzie wzrostowym, ale przy słabnącej dynamice. PMR szacuje, że w 2018 roku średni przychód na klienta ze sprzedaży usług w pakietach wzrósł o 1,5% rok do roku do 89 zł.

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Według PMR na koniec 2017 roku dwie trzecie rynku usług pakietowych posiadało pięciu największych graczy – Grupa Polsat razem z Netią, Orange, T-Mobile, Play oraz UPC. Pod względem liczby abonentów udział Grupy Polsat w rynku usług sprzedawanych w pakiecie na koniec 2017 roku wyniósł ok. 20% według szacunków PMR.

Zarówno telekomunikacyjni operatorzy stacjonarni, jak i kablewi, świadczą swoje usługi zintegrowane przede wszystkim w dużych i średnich miastach, głównie ze względu na ograniczony zasięg geograficzny ich infrastruktury i słabo rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną w Polsce. Rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty na terenach nisko zurbanizowanych, a przez to ma znaczny potencjał wzrostu na obszarach podmiejskich, w małych miastach i wsiach. 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 satelitarnej, takich jak Cyfrowy Polsat, 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 wypracowanie pozycji wiodących dostawców wysokiej jakości usług zintegrowanych dla klientów na przedmieściach, w małych miastach i wiejskich obszarach Polski.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and Digital Single Market” z lipca 2018 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w Polsce w kwietniu 2017 roku wynosiło zaledwie 38%, podczas gdy średnie nasycenie w UE sięgało prawie 60%, a w Holandii i na Malcie wyniosło odpowiednio 93% i 86%. Dane te mogą być jednak zaniżone z uwagi na metodologię przeprowadzania ankiet. Według PMR w 2017 roku 52% gospodarstw domowych deklaruowało korzystanie z więcej niż jednej usługi od tego samego dostawcy.

Badania PMR wskazują, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W czwartym kwartale 2018 roku zdecydowało się na nią 69% Polaków. Z usług triple-play (pakiet obejmujący trzy usługi) korzystało w tym okresie 22% Polaków, a na pakiet czterech usług zdecydowało się 7% klientów. Klientów pakietów składających się z pięciu usług było 2% w IV kwartale 2018 roku. Jeśli chodzi o strukturę pakietów, w ramach usług łączonych dominują telefonia mobilna oraz płatna telewizja, a w dalszej kolejności Internet stacjonarny. Usługa telefonii stacjonarnej oraz mobilnego dostępu do Internetu wchodzi w skład zaledwie jednej trzeciej zakupionych pakietów.

Prognozy rozwoju rynku usług zintegrowanych

Według prognoz PMR rynek usług zintegrowanych będzie w kolejnych latach konsekwentnie rósł zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, co wynika z tego, że pakietyzacja usług stała się strategicznym celem podmiotów działających na rynku telekomunikacyjnym i płatnej telewizji. Zgodnie z oczekiwaniami PMR w kolejnych latach tempo wzrostu rynku usług pakietowych będzie stopniowo wyhamowywać, a przewidywana średnioroczna stopa wzrostu rynku w latach 2019-2023 wyniesie 3,6%. W 2023 roku liczba abonentów korzystających z pakietów usług przekroczy 12,2 mln, a na każdego abonenta będzie przypadало średnio 2,8 usługi.

Na rozwój polskiego rynku usług zintegrowanych w nadchodzących latach będzie miał wpływ nie tylko niski poziom nasycenia tego rynku usługami, ale także systematyczna rozbudowa i poprawa jakości infrastruktury przewodowej dostępu do sieci, w szczególności zwiększona przepustowość łączy. Nie bez znaczenia są też strategie operatorów opierające się na łączeniu usług telekomunikacyjnych i mediowych z usługami spoza sektora telekomunikacyjnego. Oferta usług zintegrowanych czołowych operatorów telekomunikacyjnych działających na polskim rynku obejmuje usługi dodatkowe, takie jak sprzedaż energii elektrycznej i gazu czy produktów finansowych i ubezpieczeniowych. Trendy konsolidacyjne obserwowane na rynku mediów i telekomunikacji również mogą przełożyć się na rozwój rynku usług zintegrowanych.

2.3.2. Oferta usług łączonych

Oferta usług łączonych jest dla nas ważnym narzędziem, które strategicznie umożliwia utrzymywanie i poszerzanie bazy klientów przy równoczesnym zwiększaniu ich zadowolenia i lojalności. W codziennej działalności oferta usług zintegrowanych umożliwia nam zwiększenie średniego przychodu na klienta, a także dalsze utrzymanie wskaźnika odplywu klientów na niskim poziomie.

smartDOM i smartFIRMA to unikalne programy oszczędnościowe, oferujące szeroki wachlarz produktów i usług, które pozwalają stworzyć wygodny, bezpieczny i nowoczesny dom lub prowadzić firmę. Oparte są one o prosty i elastyczny mechanizm – wystarczy posiadać jedną usługę, żeby przy zakupie kolejnych produktów z Grupy klient otrzymał atrakcyjny rabat na cały okres trwania umowy. W ten sposób każdy klient może stworzyć zestaw dla swojej rodziny czy też firmy składający się z telewizji satelitarnej lub kablowej, telewizji naziemnej z dodatkowymi kanałami telewizyjnymi i radiowymi, Internetu LTE lub stacjonarnego oraz usług telefonicznych (komórkowy abonament telefoniczny, komórka stacjonarna).

Obecnie w ramach programów smartDOM i smartFIRMA klienci mają szeroki wybór usług. Oprócz naszych flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa (w tym komórki stacjonarnej), Internetu LTE i stacjonarnego Plusa oraz telewizji Cyfrowego Polsatu (satelitarnej, kablowej IPTV oraz naziemnej), klienci smartDOM i smartFIRMA mogą również

skorzystać z kompleksowych usług ubezpieczeniowych, usług z zakresu bezpieczeństwa domu, takich jak monitoring pomieszczeń, oraz oferty gazu. Wszystkie proponowane klientom usługi pełnią ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Dzięki unikalnej formule programu smartDOM i smartFIRMA, klient może kupić niezbędne dla domu i firmy usługi w jednym miejscu dodatkowo zapewniając sobie oszczędności na każdej dokupowanej usłudze. Dzięki szerokiej, atrakcyjnej ofercie, prostych zasadach i atrakcyjnych benefitach, na początku stycznia 2020 roku, udało nam się pozyskać 2 milionowego klienta korzystającego z usług łączonych.

Klientom którzy zdecydują się zakupić w naszej ofercie telefon lub tablet oferujemy możliwość skorzystania z usługi Serwis Urządzenia. Jest to usługa serwisowa, która umożliwi naprawę sprzętu w sytuacji uszkodzenia ekranu, obudowy, przycisków, kamer czy też zalania. Są to uszkodzenia, które nie podlegają naprawie gwarancyjnej, a co najważniejsze w wyniku ich naprawy klient nie traci gwarancji na posiadany sprzęt. Aby skorzystać z usługi klient nie musi wychodzić z domu – wszystko odbywa się za pomocą kuriera, którego koszt wliczony jest w cenę usługi. W zależności od wariantu abonamentu w Plusie, usługa podlega opłacie 10 zł za 30 dni z jednym okresem bezpłatnym lub jest wliczona w abonament.

2.4. Sprzedaż i marketing

Marketing i budowanie marki

Wizerunek firmy oraz rozpoznawalność marki mają istotny wpływ na decyzje zakupowe większości naszych klientów. Konsekwentnie podejmujemy działania marketingowe mające na celu budowanie spójnego i zgodnego z obraną strategią wizerunku Grupy Polsat, opartego w szczególności na czterech podstawowych markach: „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Polsat” i „Netia”. Dążymy do ciągłego zwiększania zadowolenia klientów z naszych usług, w szczególności w zakresie dostępnych produktów i usług, jakości, użyteczności i dostępności działu obsługi klienta oraz użyteczności kanałów automatycznej informacji i kanałów samoobsługowych.

Nasze kluczowe marki mają wieloletnią, ugruntowaną pozycję na polskim rynku. Według Rankingu Najcenniejszych Polskich Marek 2017, przygotowanym przez dziennik Rzeczpospolita we współpracy z BTFG Advisory, nasze najważniejsze marki – „Cyfrowy Polsat”, „Plus” i „Polsat” były wiodącymi pod względem wartości i rozpoznawalności markami w swoich branżach.

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję Ipsos na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w okresie luty-kwiecień 2019 roku znajomość wspomaganą naszych marek osiągnęła wysoki poziom w wielu obszarach prowadzonej przez nas działalności, takich jak telefonia mobilna, usługi internetowe, płatna telewizja, usługi zintegrowane czy serwisy VOD. Przykładowo, znajomość wspomaganą marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła 88%, zaś w segmencie transmisji danych – 68%. Wg powyższego badania wynika również, że na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością wspomaganą na poziomie 90%.

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 kinie. Kluczowe kampanie ogólnopolskie wspieramy działaniami lokalnymi. Każdą kampanię dotyczącą usług zarówno Cyfrowego Polsatu jak i Polkomtela wspieramy w mediach społecznościowych.

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 oraz Internetowe Centrum Obsługi Klienta.

Sieć sprzedaży

Stacjonarna sieć sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtela według stanu na 31 grudnia 2019 roku składała się z 1.050 punktów sprzedaży zlokalizowanych na terenie całego kraju. W większości punktów sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji i Internetu od Cyfrowego Polsatu oraz oferta telekomunikacyjna Polkomtela, jak również dodatkowe produkty dla klientów obu operatorów, takie jak np. produkty ubezpieczeniowe i finansowe, czy sprzedaż energii elektrycznej i gazu. Dodatkowo, potencjał dystrybucyjny Grupy zwiększył się o 41 stacjonarnych punktów sprzedaży wchodzących w skład sieci sprzedaży Netii.

Sprzedaż usług Grupy Polsat odbywa się również przy udziale kanałów zdalnych. Na dzień 31 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat posiadał 6 call center telemarketingowych (własne i zewnętrzne) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów. Ponadto, na dzień 31 grudnia 2019 roku Netia korzystała z 4 call center telemarketingowych (własnych i zewnętrznych).

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.

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2019 roku Polkomtel był stroną 30 aktywnych umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid, obejmujących około 60 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 150 tys. punktów sprzedających doładowania elektroniczne. Doładowania prepaid są również realizowane w kanale on-line poprzez własne strony: www.doladuj.plus.pl i www.doladuj.plushbezlimitu.pl, poprzez dedykowane strony www.partnerow.pl oraz przez internetowe serwisy bankowe.

Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 65 tzw. kierowników klientów kluczowych oraz około 140 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME 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 270 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 partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez sklep internetowy.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)

Ważnym kanałem komunikacji z naszymi klientami jest telefoniczne centrum sprzedaży. Promując nasze usługi w różnych mediach, podajemy numery telefonów do infolinii sprzedażowej Cyfrowego Polsatu, Polkomtela oraz Netii 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), Call Center Plusa składa się z ponad 800 stanowisk telefonicznych oraz około 350 stanowisk back-office, natomiast Call Center Netii dysponuje ponad 250 stanowiskami telefonicznymi oraz około 250 stanowiskami back office (w tym obsługa zgłoszeń technicznych). Nasze telefoniczne centra 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 zawieraniu umów abonenckich, przyjmują ewentualne reklamacje, udzielają informacji na temat płatności, świadczą wsparcie techniczne oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta.

Komunikacja 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 Grupy Polsat, zamówienia wybranego sprzętu razem z wybranym pakietem lub znalezienia najbliższego punktu sprzedaży.

Prowadzimy strony komercyjne zawierające szczegółowe informacje o ofercie Cyfrowego Polsatu i Plusa, jak również o ofercie usług łączonych obu operatorów w ramach programu smartDOM. Na stronie internetowej Cyfrowego Polsatu (www.cyfrowypolsat.pl) klienci znajdą informacje na temat aktualnej oferty płatnej telewizji i telekomunikacyjnej, mogą wybrać interesujący ich pakiet telewizyjny, internetowy oraz sprzęt (dekodery, tablety, laptopy, routery). Ponadto na naszej stronie internetowej prezentujemy konkursy dla abonentów, ofertę wideo na żądanie i najciekawszy контент dostępny w ramach VOD Domowej Wypożyczalni oraz serwisów Cyfrowy Polsat Go i HBO GO wraz z linkami, które przenoszą użytkownika bezpośrednio na stronę właściwego serwisu.

W serwisie www.cyfrowypolsat.pl codziennie udostępniamy internautom aktualizowany program telewizyjny z ofertą programową ponad 490 kanałów. Narzędzie wzbogacone jest o część redakcyjną, w której polecamy najciekawsze - naszym zdaniem - pozycje programowe, a także dajemy możliwość sortowania ramówki wg kryteriów użytkownika.

Na stronach internetowych www.plus.pl i www.plushbezlimitu.pl klienci mogą zapoznać się z ofertą telekomunikacyjną Polkomtela, wybrać interesujący ich telefon bądź sprzęt internetowy (tablety, laptopy, routery, konsole) czy sprawdzić aktualne promocje. Polkomtel prowadzi sklep internetowy oferujący produkty i usługi dostępne zarówno dla obecnych jak i nowych klientów. Z uwagi na zróżnicowaną ofertę prowadzimy trzy podstrony: dla klientów indywidualnych, dla małych firm oraz dla średnich i dużych firm. Klient, który kupuje usługi kontraktowe, może również wybrać usługi dodatkowe w ramach procesu składania zamówienia. W ostatnim czasie zmieniono standardy obsługi klienta sklepu internetowego, co przyniosło znaczne podniesienie satysfakcji klienta i skłonności do realizacji zakupów w tym kanale. Dzięki regularnym badaniom na temat wrażeń użytkownika podczas korzystania ze naszych stron internetowych poprawiliśmy procesy sprzedażowe w serwisach internetowych.

Klientom naszej Grupy oferujemy dostęp do kont online - Internetowe Centrum Obsługi Klienta dla klientów Cyfrowego Polsatu i Plus Online dla klientów Polkomtela. Funkcjonalność ta umożliwi klientom podgląd swojego konta przez Internet, gdzie po zalogowaniu można sprawdzić np. stan swoich usług, status płatności, pakiety objęte abonamentem, terminy

płatności czy zamówić dodatkowe usługi. W odpowiedzi na zachodzące na rynku trendy – w szczególności dynamicznie rosnącą popularność smartfonów i rosnące znaczenie usług mobilnych, Polkomtel udostępnił aplikację mobilną do zarządzania kontem klienta, która posiada szeroki zakres funkcjonalności i jest kompatybilna z najpopularniejszymi mobilnymi systemami operacyjnymi dostępnymi na rynku.

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już 11 milionów razy.

Internet pełni bardzo ważną rolę w szeroko pojętej komunikacji i dzianach komercyjnych Grupy Netia. Netia prowadzi aktywne działania komunikacyjne m.in. za pomocą własnych serwisów korporacyjnych on-line (np. <https://my.netia.pl>, <https://inwestor.netia.pl>) oraz poprzez konta firmowe na wybranych, popularnych serwisach społecznościowych (Facebook, LinkedIn, Twitter).

Działania on-line odgrywają też dużą, systematycznie wzrastającą, rolę w obszarze komercyjnym, począwszy od prezentacji bogatej oferty aż po możliwość przeprowadzenia on-line pełnego procesu zakupu i obsługi posprzedażnej.

Na stronie www.netia.pl obecni i potencjalni klienci mogą znaleźć szczegółowe informacje na temat aktualnej oferty. W części skierowanej do klientów indywidualnych i małych przedsiębiorców, są to zwłaszcza usługi szerokopasmowego dostępu do internetu, pakiety internetu z TV oraz usługi dodane tj. Bezpieczny Internet, Giganagrywarka, czy telefonia komórkowa Netia Mobile.

W połowie 2019 roku Netia uruchomiła zupełnie nową stronę www.netia.pl dla klientów indywidualnych. Nowa witryna została zaprojektowana w kompleksowym procesie badania potrzeb oraz zachowań użytkowników i wykorzystuje najnowocześniejsze rozwiązania w zakresie zarządzania doświadczeniem w kanałach cyfrowych oraz nowoczesne rozwiązania e-commerce, które mają zwiększyć efektywność sprzedaży on-line bogatej oferty Netii.

Nowy serwis charakteryzuje się przejrzystą strukturą i szatą graficzną oraz pełnym dostosowaniem do potrzeb osób niepełnosprawnych. Fundamentem prac nad nowym serwisem były szeroko zakrojone badania zachowań konsumenckich. Nowy serwis na pierwszym miejscu stawia użytkownika i jego pozytywne doświadczenia, płynące z „podróży” po serwisie.

Pod względem technologicznym wdrożone rozwiązanie dysponuje rozbudowanymi funkcjami marketing automation i lead generation. W efekcie końcowym Netia pozyskała narzędzia, dzięki którym może szybko dostosowywać zawartość i kształt serwisu do indywidualnych potrzeb oraz prowadzić efektywną, spersonalizowaną komunikację oraz kompleksowo realizować kampanie marketingowe.

Serwis internetowy Netii zawiera też rozbudowaną sekcję, skierowaną do klientów instytucjonalnych, w której dużo miejsca poświęcone jest prezentacji praktycznych korzyści z zastosowania rozwiązań i usług spółek z Grupy Netia w firmach czy instytucjach. Najnowszą, wdrożoną w 2019 roku inicjatywą w tym zakresie jest specjalna, innowacyjna strefa wiedzy Youtro by Netia. Można tam znaleźć nagrania z webinarów, blog oraz wiele innych ciekawych materiałów, których autorami są eksperci z zakresu ICT. Poruszana tematyka dotyczy szeroko pojętego biznesu przyszłości i obejmuje m.in.: Cyberbezpieczeństwo, sztuczną inteligencję (AI), Internet rzeczy (IoT), rozwiązania chmurowe, czy blockchain. Treści prezentowane są w sposób przystępny, nie tylko dla osób posiadających doświadczenie w branży IT, ale także użytkowników, którzy dopiero zaczynają zgłębiać tematykę ze styku biznesu i nowoczesnych technologii.

Netia udostępniła też swoim klientom samoobsługowy serwis www.netiaonline.pl, który pozwala na dostęp do kont abonenckich przez Internet i załatwienie wielu spraw bez konieczności kontaktu z infolinią. Po zalogowaniu się w serwisie netiaonline.pl można sprawdzić np. stan swoich usług, status płatności, pakiety objęte abonamentem, terminy płatności czy zamówić dodatkowe usługi. Wygodne w obsłudze rozwiązanie samoobsługowe on-line jest też dostępne w poziomie multimedialnego dekodera – Netia Playera, który jest na wyposażeniu wszystkich abonentów usług TV Netii i pozwala na samodzielny wybór pakietów TV.

2.5. Obsługa i utrzymanie klienta

Obsługa klienta

Stale podnosimy 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 (ang. *Text To Speech*) oraz standardową korespondencję pocztową. System zarządzania relacjami z klientami pozwala kompleksowo, terminowo i efektywnie realizować oraz dokumentować obsługę wszystkich zgłoszeń klientów.

Trzonem obsługi klienta jest centrum obsługi telefonicznej. Składa się ono z siedmiu odrębnych ośrodków 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 wskazaną tematyką, co pozwala na skrócenie czasu potrzebnego do obsługi klienta. W procesie telefonicznej obsługi posprzedażnej prowadzona jest również aktywna dosprzedaż produktów oraz lojalizacja.

Cyfrowy Polsat oferuje swoim klientom Internetowe Centrum Obsługi Klienta (ICOK) - zaawansowane narzędzie, umożliwiające 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 liczbę miesięcy). Oprócz tego użytkownicy 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.

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 uwzględniają 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 i Live Chat.

W Polkomtelu funkcjonuje również aplikacja mobilna do zarządzania kontem klienta, dzięki której możliwy jest stały i bezpłatny dostęp do bieżących informacji związanych z kontem bilingowym, aktualną ofertą, bieżącym użyciem oraz możliwość zakupu dodatkowych pakietów i usług. Korzystanie z serwisu jest darmowe i bez opłat za transmisję danych za ruch realizowany w aplikacji.

Klienci Netii poza wsparciem telefonicznym, e-mailowym oraz za pośrednictwem platformy Facebook mają również do dyspozycji system samoobsługi Netia Online, mechanizmy samoobsługowe dostępne w ramach IVR oraz możliwość wprowadzania zmian i realizacji zakupów pakietów TV za pośrednictwem dekodерów. W ramach wsparcia technicznego klienci są częściowo obsługiwani przez aplikację prowadzącą automatyczną diagnostykę i naprawę kwestii technicznych. W roku 2018 roku zmodyfikowany został sposób logowania klientów do Netia Online na znacznie bardziej intuicyjny i dodatkowo umożliwiający integrację mechanizmu logowania z kontem Facebook czy Google. Wprowadzona została również modyfikacja drzewa oraz mechanizmów IVR na bardziej przyjazne dla klientów. W 2019 roku w Netia Online został uruchomiony nowy moduł umożliwiający zgłaszanie wątpliwości w zakresie poprawności działania usług, monitorowanie przebiegu procesu weryfikacji oraz dodawania dalszych uwag. W 2020 roku planowany jest dalszy rozwój i optymalizacja Netia Online, IVR oraz automatów do obsługi technicznej.

Od 2000 roku Polkomtel posiada wdrożony i stale doskonalony system zarządzania przez jakość, a od 2012 - również system zarządzania środowiskowego. Potwierdzeniem tego faktu są międzynarodowe certyfikaty ISO 9001:2015 oraz ISO 14001:2015 wydane dla Polkomtel przez DEKRA Certification Sp. z o.o. Zakres certyfikatów obejmuje sprzedaż produktów i usług telekomunikacyjnych oraz sprzedaż energii elektrycznej, obsługę i utrzymanie klienta. We wrześniu 2018 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt nadzoru w zakresie systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o.

Utrzymanie klienta

Na wysoce konkurencyjnym rynku utrzymanie klienta jest dla nas niezwykle ważnym obszarem działalności. Nasz cel to minimalizacja churnu ilościowego i wartościowego, a w efekcie skuteczne zabezpieczenie przychodów z bazy klientów Grupy Cyfrowy Polsat.

W ramach utrzymania klienta stale rozwijamy nasze oferty i sposoby działania tak, aby uzyskać jak najwyższą efektywność. Prowadzimy działania zarówno w procesie reaktywnym, jak i proaktywnym.

Proces reaktywny jest inicjowany przez klienta, który deklaruje chęć rezygnacji z korzystania z naszych usług. W ramach tego procesu wyspecjalizowany zespół konsultantów kontaktuje się z klientem i przedstawia nowe, atrakcyjne warunki dalszej współpracy, zachęcając klienta do pozostania w naszej Grupie. Proces proaktywny rozpoczyna się z naszej inicjatywy i polega na podjęciu aktywnych działań, zachęcających klienta do przedłużenia umowy jeszcze przed upływem podstawowego okresu jej trwania. Działania utrzymaniowe w ramach obydwu procesów prowadzone są w oparciu o analizy obecnego portfolio usług, z jakich korzysta klient. Dokładamy wszelkich starań, aby przedstawiona przez nas propozycja w jak najwyższym stopniu odpowiadała potrzebom klienta.

Wychodząc naprzeciw potrzebom i oczekiwaniom klienta udostępniłmy możliwość zmiany warunków umowy jeszcze w trakcie trwania kontraktu. Posiadana przez nas szeroka gama produktów sprawia, że oprócz propozycji uaktualnienia obecnych usług, z których korzysta klient, oferujemy również możliwość skorzystania z pozostałych usług dostępnych w ramach naszej Grupy.

Realizacja ofert utrzymaniowych możliwa jest w dowolnym kanale sprzedaży – przez internet, w kanale telefonicznym z dostawą do domu lub w dowolnym punkcie sprzedaży, w zależności od wyboru klienta.

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 nitelekomunikacyjne świadczone na rzecz przedsiębiorców telekomunikacyjnych w kraju i za granicą.

Wymiana ruchu między operatorami (Interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego (połączenia głosowe, SMS oraz MMS) do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2019 roku Polkomtel był stroną 23 umów o połączeniu sieci z operatorami krajowymi oraz zagranicznymi w zakresie połączeń głosowych. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na obniżenie naszych kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych dla naszych użytkowników końcowych w zakresie ruchu zarówno inicjowanego, jak i zakańczanego w naszej sieci.

W obszarze współpracy międzyoperatorskiej w 2019 roku, analogicznie do lat poprzednich, podejmowane były wzmoczone działania w relacjach z operatorami krajowymi i zagranicznymi, w celu redukcji ponoszonych przez nas kosztów hurtowych zakańczania połączeń. W tym celu negocjujemy umowy o połączeniu sieci z nowymi partnerami międzynarodowymi oraz łączymy negocjacje roamingowe i interkonektowe celem poprawy warunków współpracy i obniżenia stawek hurtowych za połączenie międzynarodowe. Współpraca z największymi operatorami międzynarodowymi oraz aktywne zarządzanie ruchem umożliwiły natychmiastowe wykorzystanie obniżek stawek hurtowych za kończenie połączeń w sieciach operatorów zagranicznych (MTR/FTR) do obniżenia kosztów Polkomtel po stronie hurtowej. W 2019 roku odnotowaliśmy wzrost przychodów hurtowych z usług zakańczania połączeń głosowych w sieci Polkomtel oraz usługi sprzedaży tranzytu ruchu międzysieciowego do polskich operatorów komórkowych.

W związku z przejściem kontroli nad Netią w trakcie 2019 roku wdrażaliśmy inicjatywy nakierowane na uzyskanie dodatkowych synergii dla Grupy. W zakresie działalności hurtowej głównymi obszarami biznesowymi mającymi pozytywny wpływ na wynik finansowy Grupy są: wymiana ruchu głosowego, optymalizacja kosztów związanych z zakańczaniem połączeń w kraju oraz projekt optymalizacji punktów styku sieci Polkomtel i Netii, polegający na zastępowaniu infrastruktury kupowanej od podmiotów trzecich infrastrukturą należącą do Grupy Cyfrowy Polsat i likwidacji dublujących się punktów styku.

W 2019 roku Polkomtel podpisał z Netią umowę o współpracy w zakresie świadczenia przez Netię na rzecz Polkomtel usługi stacjonarnego dostępu do Internetu realizowanego w oparciu o sieć Netii w modelu BSA. Usługa ta umożliwia klientom Polkomtel korzystanie z nowoczesnego Internetu światłowodowego na sieci Netia, dzięki czemu możliwe jest łączenie przez

naszych klientów w ramach programu lojalnościowego smartDom dostępu do Internetu stacjonarnego z innymi usługami z oferty Grupy Polsat, co przyczyni się do realizacji synergii finansowych wynikających ze współpracy z Netią.

Roaming międzynarodowy

W 2019 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania hurtowych kosztów roamingu w sieciach operatorów zagranicznych, m.in. koncentrując się na obniżeniu kosztów usług głosowych oraz transmisji danych, a jednocześnie zwiększeniu hurtowych przychodów ze sprzedaży usługi roamingu *inbound* dla dotychczasowych oraz nowopozyskanych partnerskich sieci zagranicznych.

W 2019 roku ustabilizowaliśmy poziom kosztów roamingu, pomimo znacznego wzrostu użycia usług głosowych, a przede wszystkim zwiększonego użycia transmisji danych względem ruchu wygenerowanego w 2018 roku. Jest to wynik sukcesu w negocjacjach międzynarodowych umów hurtowych Polkomtel.

Nasi klienci w minionym roku konsumowali więcej usług roamingowych. Jest to w dużej mierze zasługa ciągle rozszerzanej dostępności usług LTE w roamingu.

Oferujemy naszym klientom indywidualnym i biznesowym najbardziej konkurencyjne na rynku polskim oferty bezpiecznych pakietów roamingowych data, tj. pakietu „Atlantycki”, który obejmuje 35 krajów europejskich oraz Andorę, USA i Turcję oraz pakietu „Orientalny”, który obejmuje 101 najpopularniejszych w zakresie wyjazdów Polaków krajów świata poza Europą. Dzięki aktywnej polityce pozyskiwania nowych partnerów roamingowych do umów dyskontowych, głównie poza obszarem EOG, to jest tam, gdzie dotychczasowe koszty hurtowe roamingu międzynarodowego były wysokie, obniżamy koszty roamingu w krajach egzotycznych, aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w tych krajach po niższych cenach.

Naszym celem jest, aby w każdym kraju EOG dostępna była dla naszych klientów usługa transmisji danych w standardzie LTE w roamingu, a także usługa LTE dostępna w przynajmniej jednej sieci w najpopularniejszych dla klientów sieci Polkomtel krajach poza EOG, a w pozostałych regionach dostępne co najmniej dwie sieci z usługą 2G/3G w każdym kraju. Rozszerzamy również o kolejne kraje usługę CAMEL (protokół służący do rozliczania usług w roamingu w czasie rzeczywistym) dla użytkowników prepaid i mix Polkomtel, a także klientów MVNO, aby ułatwić im wybieranie numerów i korzystanie z połączeń głosowych w roamingu, bez konieczności korzystania z funkcjonalności oddzwania. Obecnie usługa CAMEL dostępna jest w 311 sieciach w 174 krajach.

Dodatkowo na 2020 rok wynegocjowaliśmy nowe umowy dyskontowe, koncentrując się na równoważeniu kosztów korzystania przez naszych klientów z roamingu regulowanego w EOG przychodami hurtowymi ze sprzedaży usługi roamingu *inbound* klientom naszych partnerów roamingowych.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku, sieć Polkomtel oferowała usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 597 sieciach na terenie 218 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 519 sieciach na terenie 188 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można korzystać w 232 sieciach na terenie 108 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 429 sieciach na terenie 162 krajów i obszarów wydzielonych.

Dodatkowo na koniec 2019 roku udostępniliśmy usługę transmisji danych w standardzie LTE w sieci Polkomtel dla klientów 247 sieci zagranicznych, co wpływa na zwiększenie przychodów hurtowych z roamingu *inbound* i pozwolił utrzymać wysoki udział Polkomtel w całkowitych przychodach z roamingu pasywnego spośród wszystkich polskich operatorów w całym 2019 roku.

W minionym roku Polkomtel wdrożył nową platformę do sterowania roamingiem *outbound*, a także wprowadził szereg usprawnień w powiązanej z tą platformą usłudze aktualizacji danych sterowania na kartach SIM klientów w technologii OTA. Uruchomione narzędzia przekładają się na zwiększoną skuteczność sterowania ruchem klientów w roamingu, poprawiają jakość i dostępność usług oraz doświadczenia użytkownika podczas korzystania z tej usługi, a także optymalizują strukturę kosztów hurtowych w roamingu *outbound*.

Międzynarodowe usługi wymiany wiadomości typu SMS i MMS - wymiana międzynarodowego ruchu z operatorami i dostawcami zagranicznymi (SMS/MMS huby)

W 2019 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania ponoszonych przez Polkomtel hurtowych kosztów dostarczania wiadomości SMS i MMS do operatorów zagranicznych, a zarazem maksymalizacji przychodów hurtowych Polkomtel za zakańczanie ruchu SMS i MMS pochodzącego z zagranicy, poprzez działania uszczelniania sieci i aktywnej współpracy z agregatorami/hubami usług SMS. Zagadnienie to dotyczy zarówno ruchu wiadomości abonenckich, jak i aplikacyjnych.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku sieć Polkomtel oferowała usługi abonenckich SMS-ów międzynarodowych do/z 1001 sieci zagranicznych, aplikacyjnych SMS-ów międzynarodowych do/z 904 sieci zagranicznych, MMS-ów międzynarodowych

do/z 103 sieci zagranicznych. W tym celu Polkomtel współpracował bezpośrednio z operatorami zagranicznymi oraz agregatorami/hubami SMS/MMS o zasięgu międzynarodowym.

Operatorzy wirtualni MVNO

Istotnym wydarzeniem w 2019 roku była migracja klientów MVNO Netii z sieci P4 na sieć Polkomtel. Dzięki temu Polkomtel uzyskał znaczący strumień przychodów hurtowych, a Netia dostęp do nowoczesnej sieci komórkowej o ogólnopolskim zasięgu oraz specjalistycznych rozwiązań sieci Polkomtel. Dodatkowo Netia zmigrowała znaczącą liczbę klientów korzystających z usługi WLR w sieci Orange Polska na usługi hurtowe dostępne w sieci Polkomtel, co znacząco zmniejszyło koszty hurtowe rozliczeń z Orange oraz umożliwiło poprawienie oferty dla klientów Netii. Obie migracje były istotnymi elementami synergii w Grupie realizowanymi po przejęciu kontroli nad Netią przez Cyfrowy Polsat.

W minionym roku nasi partnerzy MVNO odnosili znaczące sukcesy w zakresie pozyskania klientów na rynku mobilnym. Świadczą o tym, między innymi, wyniki pozyskania klientów na drodze przenośności numerów (ang. *Mobile Number Portability* - MNP). Z raportów UKE wynika, że w rankingu MNP za 2019 rok Premium Mobile był zdecydowanym liderem wśród wszystkich wirtualnych polskich operatorów komórkowych w zakresie pozyskania netto klientów, a łącznie partnerzy MVNO Polkomtela pozyskali netto około 60% wszystkich klientów końcowych pozyskanych przez partnerów MVNO na rynku.

Bardzo dobre wyniki działających na sieci Polkomtel partnerów MVNO pokazują z jednej strony, że rynek jest otwarty na oferty nowych operatorów MVNO, a z drugiej strony stanowiąc one będą dodatkowy impuls dla nowych, potencjalnych partnerów w podjęciu decyzji o uruchomieniu działalności operatorskiej we współpracy MVNO właśnie z firmą Polkomtel. Są też dowodem na to, że współpraca z Polkomtel jest korzystna zarówno dla nowych podmiotów jak i dla tych, które korzystają z usług Polkomtel od dłuższego czasu. Elastyczna oferta hurtowa oraz profesjonalna obsługa techniczna umożliwiają partnerom MVNO dynamiczny rozwój.

Szeroki zakres świadczonych przez nas usług i tworzenie dedykowanych rozwiązań pod potrzeby partnerów hurtowych umożliwiają współpracę w ramach różnych modeli biznesowych; 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, a implementacja techniczna ograniczona jest do minimum. Aktywnie rozwijamy produkt hurtowy aby zaspokoić wymagania swoich partnerów MVNO i szybko reagować na dynamicznie zmieniające się warunki biznesowe.

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 rozpoczęły w latach pięćdziesiątych XX wieku nadawca publiczny TVP. Był to jedyny nadawca na polskim rynku aż do 1992 roku, kiedy, w następstwie przemian ustrojowych, rynek nadawców został otwarty 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 28 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 Zenith w 2019 roku Polska była drugim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 7,8 mld złotych (po rabatach), z prawie 2,7% wzrostem względem 2018 roku.

W 2019 roku telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 50%. Zdaniem Zenith udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową. Wzrost udziału Internetu nie wpływa istotnie na pozycję reklamy telewizyjnej z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2015-2022:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021P	2022P
TV	53%	52%	51%	51%	50%	49%	48%	47%
Prasa	8%	6%	5%	4%	4%	3%	3%	2%
Reklama zewnętrzna	7%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Radio	7%	8%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Internet	24%	26%	29%	30%	32%	33%	35%	36%
Kino	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Źródło: Zenith, „Advertising Expenditure Forecasts - December 2019”

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest wysoka konsumpcja telewizji. W 2019 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 256 minut dziennie. 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 dom mediowy Starcom, szacujemy, że w 2019 roku Grupa Polsat miała 28,0% udziału w rynku reklamy telewizyjnej, wartym około 4,4 mld zł. Wskaźnik *power ratio* wyniósł w 2019 roku 1,2 (liczony jako stosunek udziału w rynku reklamy do udziału w widowni w grupie wszyscy 4+). Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto analizując relację między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, widzimy wciąż duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,35%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,97%), Słowacji (0,78%), Niemczech (0,61%), Holandii (0,48%) czy w Austrii (0,48%).

Główne stacje telewizyjne

Polski rynek telewizyjny pozostaje zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: TVP1, TVP2, TVN i POLSAT, które w 2019 roku uzyskały łącznie 35,6% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. W roku 2019 w dalszym ciągu 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 2019 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 11,0% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł 100%. Pozostałe kanały Grupy Polsat miały 13,3% udziału w widowni. Na kanały Grupy Polsat, oprócz kanału głównego, składają się 33 stacje konkurujące w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne, muzyczne, gry, e-sport). Są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej oraz sześć kanałów dostępnych drogą naziemną: cztery wchodzące w skład MUX-2 (POLSAT, TV4, TV6 i Super Polsat) oraz dwa na MUX-1 (od 4 grudnia 2017 roku Eska TV i Polo TV). POLSAT, główna stacja Grupy, wchodząca w skład MUX-2, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1, TVP2 oraz mniejszymi kanałami dostępnymi w naziemnej telewizji cyfrowej.

W 2019 roku, główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 11,1% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 100%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku i obecnie należy do Grupy TVN Discovery Polska. Kanały tematyczne Grupy Discovery uzyskały w całym 2019 roku 15,5% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dwanaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2019 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 6,3% (TVP1) i 7,2% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny obu stacji wynosi 99,9% telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 8% udziałów w widowni. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, uzyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych. Obowiązujący TVP zakaz przerywania programów blokami reklamowymi istotnie wpływa na ograniczenie zasobów reklamowych stacji, a przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko 38,2% całkowitych przychodów grupy TVP w roku 2018 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 dodawanie do programów dodatkowych ścieżek dźwiękowych (np. dodatkowej narracji programu dla potrzeb osób z dysfunkcją wzroku – audiodeskrypcja czy też wersji oryginalnej filmu), czy możliwość dodania napisów dla osób

z dysfunkcją słuchu. Nową funkcją dla odbiorcy telewizji naziemnej jest możliwość automatycznego nagrywania programów (PVR).

Transmisja cyfrowa różni się od analogowej w wymaganiach co do używanych urządzeń. DTT wymaga telewizorów z odpowiednim tunerem, lub użycia specjalnej przystawki do starszych odbiorników. Dzięki użyciu standardu nadawania DVB-T z kompresją w standardzie MPEG-4, na jednym multiplexie dostępnych może być siedem-osiem kanałów SD lub trzy-cztery HD.

Termin multiplex (MUX) oznacza pakiet programów telewizyjnych i radiowych, czasem wzbogacony o dodatkowe usługi, transmitowany cyfrowo na jednym kanale częstotliwości. Obecnie usługa telewizji cyfrowej oferowana jest w Polsce na czterech multiplexach bezpłatnych oraz jednym płatnym, skierowanym do odbioru telewizji w urządzeniach mobilnych. Szacuje się, że docelowo na polskim rynku może funkcjonować sześć multiplexów.

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 multiplexie miejsca, w celu udostępnienia ich nadawcom wyłonionym w drodze konkursu. Obecnie kanałami dostępnymi na MUX-1 są: Telewizja TRWAM (kanał społeczno-religijny), STOPKLATKA TV (kanał filmowy), Fokus TV (kanał edukacyjno-poznawczy, aktualnie w bliskiej współpracy z Grupą Polsat), TVP ABC (kanał dla dzieci w wieku 4-12 lat) oraz Eska TV, TTV, Polo TV i ATM Rozrywka. Zasięg MUX-1 na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej Urząd Komunikacji Elektronicznej 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 szacowano na 98,8%.

MUX-3 jest przeznaczony tylko dla nadawcy publicznego (TVP). Miał on największy zasięg, na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej szacowany był na poziomie 99,5%, co wynika z faktu, że jego sygnał emitowany jest z większej liczby obiektów, niż sygnał pozostałych multiplexów.

MUX-4 jest zarezerwowany dla spółki INFO-TV-FM (należącej do Cyfrowego Polsatu), która uruchomiła na nim emisję telewizji na urządzenia mobilne.

MUX-8 rozpoczął nadawanie kanałów sukcesywnie od 25 października 2016 roku. Początkowo uruchomione zostały 4 kanały - Metro, Zoom TV, Nowa TV (aktualnie w bliskiej współpracy z Grupą Polsat) i WP. Zgodnie z uchwałą KRRiT Telewizja Polska (TVP) może uruchomić na MUX-8 trzy kanały w standardowej rozdzielczości albo jeden kanał telewizyjny w wysokiej rozdzielczości i jeden kanał telewizyjny w standardowej rozdzielczości. Zgodnie z tą regułą w chwili obecnej transmitowane są 2 kanały – TVP Kultura w wersji HD i TVP Rozrywka (SD).

Poza multiplexami ogólnopolskimi istnieje również możliwość nadawania programów poprzez multiplexy lokalne. W chwili obecnej działa pięć takich multiplexów. Warto również nadmienić, iż dla celów testowych w Warszawie i Łodzi działają nadajniki pracujące w nowych standardach nadawania DVB-T2 oraz kompresji HEVC.

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. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania portfolio kanałów Grupy składało się z 34 kanałów (nie licząc kanałów stowarzyszonych).

Portfolio kanałów Grupy Cyfrowy Polsat

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
POLSAT	SD/HD	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
Polsat Sport	HD/SD mob	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	46,6%
Polsat Sport Extra	HD/SD mob	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	37,3%
Polsat Film	HD/SD mob	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	54,8%
Polsat Cafe	HD/SD mob	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	56,0%
Polsat Play	HD/SD mob	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	52,7%
Polsat2	HD	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,7%
Polsat News	HD/SD mob	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	59,2%
Polsat News 2	SD	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	57,2%
Polsat Sport News ⁽²⁾	HD	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	30,4%
TV4	SD/HD	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
TV6	SD/HD	30-05-2011	rozrywkowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,4%
Polsat Seriale (dawniej Polsat Romans)	SD	01-09-2013	kobiety	kabel/satelita	non-FTA	49,8%
Disco Polo Music	SD	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	50,1%
Polsat Music	HD	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	49,3%
Polsat 1 ⁽³⁾	SD	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Fight	HD	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	20,3%
Super Polsat ⁽⁴⁾	SD/HD	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,9%
Polsat Doku ⁽⁵⁾	HD	10-02-2017	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	36,2%
Eska TV ⁽⁶⁾	SD/HD	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,6%
Eska Rock TV ⁽⁶⁾	SD	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	48,0%
Eska TV Extra ⁽⁶⁾	SD/HD	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,1%
Polo TV ⁽⁶⁾	SD/HD	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,8%
VOX Music TV ⁽⁶⁾	SD	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	57,3%
Superstacja ⁽⁷⁾	HD	02-10-2006	informacyjno-rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	57,5%
Eleven Sports 1 ⁽⁸⁾	HD/UHD	02-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	14,7%
Eleven Sports 2 ⁽⁸⁾	HD	22-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	14,6%
Eleven Sports 3 ⁽⁸⁾	HD	12-09-2016	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁸⁾	HD	20-11-2017	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁹⁾	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁹⁾	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Games ⁽¹⁰⁾	HD	15-10-2018	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	30,4%
Polsat Rodzina TV ⁽¹¹⁾	HD	16-10-2018	rodzinny	kabel/satelita	non-FTA	28,0%
TV Okazje	SD	02-10-2017	sprzedażowa	kabel/satelita	non-FTA	n/d

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
Polsat Jim Jam	SD	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	45,9%
CI Polsat	HD	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	43,7%
Polsat Viasat Explore	HD	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	44,5%
Polsat Viasat Nature	HD	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	44,7%
Polsat Viasat History	HD	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	51,4%
Fokus TV	SD/HD	28-04-2014	edukacyjno - poznawczy	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,3%
Nowa TV	SD/HD	09-11-2016	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	83,9%
Polsat Comedy Central Extra	HD	03-03-2020	serialowo - rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	48,3%

- (1) NAM, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2019 roku.
- (2) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i platformach satelitarnych.
- (3) Kanał kierowany do widzów poza granicami Polski.
- (4) Kanał uruchomiony 2 stycznia 2017 roku, na MUX2 zajął miejsce Polsat Sport News.
- (5) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku.
- (6) Kanał dołączony do Grupy Polsat 4 grudnia 2017 roku.
- (7) Kanał dołączony do Grupy Polsat 5 czerwca 2018 roku.
- (8) Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
- (9) Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
- (10) Kanał nadaje od 15 października 2018.
- (11) Kanał nadaje od 16 października 2018.

Opis kanałów Grupy Cyfrowy Polsat

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2019	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
POLSAT	wszyscy 16-49 lat	10,99%	Nasz główny kanał. 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 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, paradokulenty, filmy oraz relacje z wydarzeń sportowych.	
TV4 TV 4 HD	wszyscy 16-49 lat	3,5%	Oferta programowa stacji to filmy, seriale, inteligentna rozrywka.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013. Dostępny w technologii DTT.
TV6 HD	wszyscy 16-49 lat	1,63%	Oferuje filmy i seriale fabularne, również animowane oraz programy rozrywkowe.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013 roku. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Sport Polsat Sport HD	mężczyźni 16-59 lat	0,51%	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 (Liga Mistrzów, Liga Narodów), (iv) piłka ręczna, (v) boks (vi) zawody KSW i MMA.	
Polsat Sport Extra Polsat Sport Extra HD	mężczyźni 16-44 lat	0,1%	Prezentuje ciekawe wydarzenia sportowe, relacje z najważniejszych turniejów tenisowych (np. Wimbledon) czy Liga Mistrzów piłki ręcznej	Nadaje od 2009 roku.
Polsat Sport News Polsat Sport News HD	mężczyźni 16-44 lat	0,05%	Na ramówkę stacji składają się aktualności sportowe, a także relacje z wydarzeń sportowych oraz formaty publicystyczne.	Do 1 stycznia 2017 r. nadawany w technologii DTT, od 2 stycznia 2017 r. dostępny wyłącznie w sieciach kablowo-satelitarnych w standardzie HD.

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2019	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat Sport Fight HD	mężczyźni 16-49 lat	0,08%	Kanał poświęcony w całości sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego HBO, TOP Rank, Showtime, Matchroom czy mieszane sztuki walki spod szyldu KSW, MMA Attack, oraz relacje Polsat Boxing Night.	Nadaje od 1 sierpnia 2016 roku.
Polsat Film Polsat Film HD	wszyscy 16-49 lat	0,73%	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.	
Polsat Cafe HD	kobiety 16-44 lat	0,39%	Oferta programów lifestylowych, o modzie, urodzie i stylu życia, kulinariach. W ofercie znajdują się produkcje własne, a także zagraniczne edycje różnych formatów.	
Polsat Play HD	mężczyźni 16-44 lat	0,68%	Programy poświęcone różnorodnym męskim hobby, np. wędkarstwo, motoryzacja, seriale dokumentalne, poradnikowe, lifestyle, prezentacje modnych gadżetów.	
Polsat 2 HD	wszyscy 16-49 lat	1,28%	Powtórki programów, które miały premierę na innych kanałach Grupy.	18 grudnia 2015 roku został zastąpiony za granicą przez Polsat 1 i pozostaje obecnie dostępny tylko dla widzów w Polsce.
Polsat News HD	wszyscy 16-49 lat	0,73%	24-godzinny kanał informacyjny, w znacznej części realizowany na żywo, poświęcony wydarzeniom w Polsce i na świecie.	
Polsat News 2	top management	0,1%	Najświeższe informacje i komentarze do istotnych wydarzeń na rynku.	Kanał nabyty przez Grupę Polsat w lutym 2007 roku. Do 9 czerwca 2014 pod nazwą Polsat Biznes.
Polsat Seriele (dawniej Polsat Romans)	kobiety 16-49 lat	0,15%	Kanał przygotowany z myślą o kobietach, emituje filmy fabularne i seriale, zarówno polskie jak i zagraniczne.	Kanał nadaje od 1 września 2013 roku.
Disco Polo Music	wszyscy 16-49 lat	0,18%	Kanał prezentuje muzykę disco polo, dance oraz muzykę biesiadną.	Rozpoczął nadawanie od 1 maja 2014 roku.
Polsat Music HD	wszyscy 16-49 lat	0,04%	Kanał o tematyce rozrywkowej, poświęcony muzyce pop i rock.	Wystartował 26 września 2014 roku.
Polsat 1	Polacy mieszkający za granicą	n/d	Najnowsze polskie seriale Polsatu, hitowe produkcje, wyselekcjonowane z biblioteki programowej Polsatu, TV4, Polsat Cafe i Polsat Play.	Wystartował 18 grudnia 2015 roku.
Super Polsat	wszyscy 16-49 lat	1,09%	Kanał oferuje programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport.	Nadaje od 2 stycznia 2017 roku. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Doku HD	wszyscy 16-49 lat	0,11%	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.	Nadawany od 10 lutego 2017 roku.
Eska TV Eska TV HD	wszyscy 15-34 lata	0,66%	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach.	Nadaje od 8 sierpnia 2008 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2019	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Eska Rock TV	wszyscy powyżej 20 lat	0,03%	Kanał oferuje muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic i alternatywa	Nadaje od 1 września 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	wszyscy 16- 49 lat	0,07%	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.	Nadaje od 16 czerwca 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Polo TV Polo TV HD	wszyscy 16-49 lat	0,99%	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90.	Nadaje od 7 maja 2011 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
VOX Music TV	wszyscy 25-45 lat	0,12%	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.	Nadaje od 28 kwietnia 2014 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Superstacja HD	wszyscy 16+	0,13%	Kanał o profilu informacyjno-rozrywkowym	Nadaje od 2 października 2018 roku, w Grupie Polsat od 5 czerwca 2018
Eleven Sports 1	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	0,66%	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Eleven Sports 2	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	0,13%	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Eleven Sports 3	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	n/d	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Eleven Sports 4	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	n/d	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Polsat Sport Premium 1	mężczyźni 16-59 lat	n/d	Kanał transmitujący mecze Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.	Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
Polsat Sport Premium 2	mężczyźni 16-59 lat	n/d	Kanał transmitujący mecze Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.	Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
Polsat Games	wszyscy 12-24 lat	0,10%	Stacja telewizyjna poświęcona głównie grom wideo, e-sportowi oraz anime.	Kanał nadaje od 15 października 2018.
Polsat Rodzina TV	wszyscy 16-49	0,03%	Stacja poświęcona głównie rodzinie, serialom, filmom fabularnym, teleturniejom, programom rozrywkowym, programom poradnikowym, o tematyce chrześcijańskiej oraz serialom animowanym.	Kanał nadaje od 16 października 2018.

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2019	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
TV Okazje	wszyscy 16-49 lat	n/a	Całodobowy sprzedażowy kanał telewizyjny.	Od 29 maja 2018 roku Grupa Polsat, posiada udziały w spółce TVO.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat (niekonsolidowane)

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2019	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat Jim Jam	dzieci w wieku 4-7 lat	1,68%	Oferta dziecięcych programów rozrywkowych.	Nadawany w oparciu o umowę joint venture między Grupą Polsat a ChelloZone.
CI Polsat	wszyscy 16-49 lat	0,2%	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 Viasat Explore HD	mężczyźni 16-49 lat	0,14%	Kanał dedykowany mężczyznom, oferuje programy prezentujące ekstremalne zawody, sporty, wyprawy do trudno dostępnych miejsc.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature HD	wszyscy 16-49 lat	0,02%	Oferuje programy przyrodnicze dla całej rodziny.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History HD	wszyscy 16-49 lat	0,24%	Oferuje różnorodne programy związane z historią różnych okresów.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Fokus TV	wszyscy 16-49 lat	0,87%	Kanał tematyczny grupy o profilu edukacyjno-poznawczym i filmowym.	Od grudnia 2017 Grupa Polsat posiada udziały w spółce TV Spektrum. Stacja dostępna w DTT.
Nowa TV	wszyscy 16-49 lat	0,27%	Stacja telewizyjna o charakterze uniwersalnym, w ofercie posiada programy lifestylowe, seriale, programy informacyjne i publicystyczne.	Od grudnia 2017 Grupa Polsat posiada udziały w spółce TV Spektrum. Stacja dostępna w DTT.
Polsat Comedy Central Extra	wszyscy 16-49 lat	0,23%	Kanał emitujący polskie i zagraniczne seriale komediowe oraz programy kabaretowe.	Uruchomiony 3 marca 2020 roku, jako efekt współpracy Telewizji Polsat i ViacomCBS. Wcześniej nadawał pod nazwą Comedy Central Family.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2017-2019⁽¹⁾

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2017	2018	2019
POLSAT	12,34%	11,37%	10,99%
TV4	4,06%	3,85%	3,50%
TV6	1,56%	1,47%	1,63%
Polsat2	1,43%	1,37%	1,28%
Polsat News	0,75%	0,69%	0,73%
Polsat Sport	0,35%	0,32%	0,35%
Polsat Film	0,77%	0,65%	0,73%
Polsat Play	0,57%	0,52%	0,63%
Polsat Cafe	0,39%	0,32%	0,39%
Polsat Sport Extra	0,09%	0,07%	0,08%
Polsat Sport News ⁽²⁾	0,04%	0,03%	0,04%
Polsat News 2	0,07%	0,04%	0,04%
Polsat Seriale (dawniej Polsat Romans)	0,12%	0,14%	0,14%
Disco Polo Music	0,21%	0,20%	0,18%
Polsat Music ⁽³⁾	0,05%	0,05%	0,04%
Polsat 1 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Fight ⁽⁶⁾	0,03%	0,03%	0,04%
Super Polsat ⁽⁶⁾	0,84%	1,05%	1,09%
Polsat Doku ⁽⁷⁾	0,03%	0,06%	0,11%
Eska TV ⁽⁸⁾	0,64%	0,80%	0,66%
Eska Rock TV ⁽⁸⁾	0,01%	0,02%	0,04%
Eska TV Extra ⁽⁸⁾	0,10%	0,08%	0,07%
Polo TV ⁽⁸⁾	1,11%	0,94%	0,99%
VOX Music TV ⁽⁷⁾	0,06%	0,09%	0,09%
Superstacja ⁽⁹⁾	0,08%	0,06%	0,06%
Eleven Sports 1 ⁽¹⁰⁾	0,09%	0,13%	0,25%
Eleven Sports 2 ⁽¹⁰⁾	0,06%	0,05%	0,05%
Eleven Sports 3 ⁽¹⁰⁾	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽¹⁰⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽¹¹⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽¹¹⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Games ⁽¹²⁾	n/d	0,04%	0,04%
Polsat Rodzina TV ⁽¹³⁾	n/d	0,03%	0,03%
TV Okazje	n/d	n/d	n/d

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane) ⁽¹⁾

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2017	2018	2019
Polsat JimJam	0,15%	0,10%	0,19%
CI Polsat	0,17%	0,13%	0,20%
Polsat Viasat Explore	0,10%	0,11%	0,11%
Polsat Viasat History	0,15%	0,11%	0,18%
Polsat Viasat Nature	0,02%	0,03%	0,03%
Fokus TV	0,83%	0,89%	0,87%
Nowa TV	0,21%	0,29%	0,27%
Polsat Comedy Central Extra	0,20%	0,16%	0,23%

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

- (1) Dane uwzględniają przesunięcia oglądalności TSV, live+2.
- (2) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i na platformach satelitarnych.
- (3) Do 26 maja 2017 roku kanał nadawany pod nazwą MUZO.TV.
- (4) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.
- (5) Kanał w badaniu telemetrycznym od stycznia 2017 roku.
- (6) Kanał nadaje od 2 stycznia 2017 roku, zastąpił Polsat Sport News na MUX-2.
- (7) Kanał nadaje od 10 lutego 2017.
- (8) Stacja włączona do portfolio Grupy Polsat dnia 4 grudnia 2017 roku.
- (9) Kanał dołączony do Grupy Polsat 5 czerwca 2018 roku.
- (10) Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
- (11) Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
- (12) Kanał nadaje od 15 października 2018.
- (13) Kanał nadaje od 16 października 2018.

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 względu na 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 HD, Polsat Play HD, Polsat Cafe HD, Polsat Film HD, Polsat One, Polsat News HD, Polsat Sport HD, Polsat Sport Extra HD, Polsat Sport News HD, Polsat Sport Premium 1 Super HD, Polsat Sport Premium 2 Super HD, Polsat Sport Fight HD, Polsat News 2, TV4 HD, TV6 HD, Polsat Serieale (dawniej Polsat Romans), Disco Polo Music, Polsat Music

HD, Super Polsat HD, Polsat Doku HD, Polsat Rodzina, Polsat Games, Eleven Sports 1, Eleven Sports 2, Eleven Sports 3, Eleven Sports 4, Eska TV, Eska TV Ekstra, Eska Rock TV, Music VOX TV, Polo TV, Superstacja).

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 50 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. Sp.k., Constantin Entertainment Polska Sp. z o.o., Rochstar S.A., Endemol Shine Polska Sp. z o.o., Jake Vision Sp. z o.o., Outset Films Sp. z o.o., Eskander Krzysztof Grzegocki, P.H.U Goliat Zbigniew Krok, Promiss, Sp. z o.o. Sp. Kom., Maxima Models Sp. z o.o., Artama Sp. z o.o., Albert-Art. Sp. z o.o., Nowa Scena Sp. z o.o., Frenzy Sp. z o.o., Creative Harder Sp. z o.o., KSW Sp. z o.o. Sp. K., Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play, Polsat Cafe, Super Polsat, Polsat Rodzina i Polsat Games 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 zlecana 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 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, Paramount Pictures Corporation, GroupM Norway AS, NBC Universal, LLC. 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. Pierwszy to tzw. *volume contracts* czyli zakup określonej ilości filmów bądź seriali, a drugi - *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 Narodów kobiet i mężczyzn, Puchar Świata, Mistrzostwa Świata) oraz Infront/CEV (Mistrzostwa Europy w piłce siatkowej) i PZPS (Memoriał Huberta Wagnera, mecze reprezentacji Polski w kraju). Długość tych kontraktów jest zazwyczaj związana z długością cyklu danego wydarzenia i są zawierane na okres od trzech do siedmiu 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 styczniu 2018 roku Telewizja Polsat przedłużyła umowę z międzynarodową federacją siatkarską FIVB i przez następne siedem lat będzie emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów (zastąpiła Ligę Światową mężczyzn i World Grand Prix kobiet) - w sumie aż 260 spotkań w sezonie, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup, turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich 2020 i 2024, Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet 2022 oraz Puchar Świata 2019 i 2023.

W 2016 roku podpisaliśmy umowę z UEFA na pakiet eliminacji do Mistrzostw Europy 2020 oraz Mistrzostw Świata 2022. W nabytym pakiecie znajdują się również nowe europejskie rozgrywki piłkarskie – Liga Narodów: eliminacje i turniej finałowy (Final Four) 2019 i 2021. Od dekady posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Orlen Ligi. W roku 2016 przedłużyliśmy ten kontrakt na kolejne cztery sezony do 2023/2024 włącznie.

W czerwcu 2017 roku Grupa Polsat uzyskała wyłączne prawa do transmisji ponad 1000 meczów Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA przez trzy kolejne lata (od 2018 do 2021 roku) dla wszystkich kanałów dystrybucji – m.in. telewizji, internetu i urządzeń

mobilnych. Jest to strategiczna inwestycja z uwagi na rosnącą w ostatnich latach popularność transmisji rozgrywek piłkarskich. Rozgrywki te pokazywane są w specjalnie stworzonych dedykowanych im kanałach Polsat Sport Premium.

Sprzedaż reklam i sponsoring

Rodzaje reklamy

W przypadku reklamy telewizyjnej funkcjonują dwa podstawowe rodzaje komunikacji: spoty reklamowe sprzedawane w blokach reklamowych oraz sponsoring programów 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, obejmujących sprzedaż punktów GRP oraz 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, proponujemy wycenę reklam według cennika oraz według kosztu punktu GRP.

Cenniki reklam są publikowane w każdym miesiącu 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 Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. 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 2019 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 75% 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

Sprzedaż reklamy i sponsoringu

W naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, kluczowe źródło przychodów (około 65% w 2019 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemał wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas biuro reklamy Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialne 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 2019 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach Grupy Polsat, jak również 43 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 2019 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało 69% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media Biuro Reklamy. Tak jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy ma dość stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

Sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy Polsat

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 2019 to źródło przychodów stanowiło 27% 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 za pośrednictwem naszej telewizji internetowej IPLA. IPLA jest w czołówce 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 oparte jest na trzech modelach rozliczeń. Pierwszy to model płatny transakcyjny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam.

Zespół sprzedaży

Polsat Media Biuro Reklamy odpowiada za sprzedaż reklam, sprzedaż pakietów sponsorskich, planowanie kampanii, analizę posprzedażową, 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, takich 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.

Od 2009 roku Polsat Media Biuro Reklamy wykorzystuje 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 78 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2019 roku, automatyczną emisję reklam, jak i na analizę posprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM).

W 2017 roku system Provys Sales został zintegrowany z platformą Polsat Media AdFlow, która umożliwia reklamodawcom i agencjom mediowym przesyłanie i zarządzanie materiałami reklamowymi. Dzięki niej klienci Polsat Media Biuro Reklamy mają bezpośredni kontakt i wsparcie techniczne zespołu delegowanego do obsługi przepływu materiałów emisyjnych. Integracja ta umożliwiła automatyzację większości procesów księgowania i przesyłania faktur elektronicznych użytkownikom platformy.

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

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

2.7.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

Kanały telewizyjne nadajemy poprzez cyfrową telewizję naziemną, sieci kablowe oraz poprzez cyfrowe platformy satelitarne. Niektóre kanały dostępne są jako strumień „online”, choć ten sposób dystrybucji dopiero zaczyna mieć realny udział w docieraniu do widza poprzez „connected TV” lub dostęp z urządzeń komputerowych.

Transmisja naziemna

POLSAT, nasz główny kanał, oraz kanały Super Polsat, TV4 i TV6 są nadawane w ogólnopolskiej sieci cyfrowych nadajników naziemnych w ramach MUX-2 obsługiwanej przez Emitel Sp. z o.o. (podmiot niezależny) oraz na multipleksach lokalnych: MUX-L4, obsługiwanych przez Telewizję Dolnośląską Echo Sp. z o.o., i MUX-TV5. Nowe kanały w Grupie Polsat, Eska TV oraz Polo TV, znajdują się w sieci nadajników w ramach MUX-1 obsługiwanych również przez Emitel Sp. z o.o., a kanał Eska TV Extra nadawany jest na multipleksach lokalnych MUX-L1 (Emitel/Telewizja Łużyce), MUX-L2 (TVT), MUX-L3 (NTL), MUX-L4 (Telewizja Dolnośląska Echo sp. z o.o.), a dodatkowo w Łodzi na multipleksie testowym. Z wyżej wymienionymi podmiotami mamy zawarte stosowne umowy na transmisję, dosył, multipleksowanie i monitorowanie kanałów w sieci cyfrowej. Pozostałe kanały Telewizji Polsat nadawane są za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych, telewizji kablowych oraz dystrybutorów kanałów telewizyjnych w sieciach IP.

Przekaz satelitarny

Mamy jako Grupa kilka umów korzystania z transponderów satelitarnych Eutelsat S.A. Są to umowy kontrybucyjne: dwie 8-letnie umowy zawarte w 2017 roku, umożliwiające nam korzystanie z dwóch pasm na satelicie Eutelsat 12 West A, 5-letnia umowa zawarta w 2017 roku na korzystanie z pasma na satelicie Eutelsat 33C. Za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu Telewizja Polsat ma dostęp do siedmiu innych transponderów Eutelsat.

Technologia i infrastruktura

Telewizja Polsat jako wiodący nadawca komercyjny i twórca treści telewizyjnych wykorzystuje najnowsze technologie i bazuje na nowoczesnym sprzęcie. Głównym formatem obrazu jest standard High Definition 1080i50. Od 2013 roku produkcja i emisja opiera się na elektronicznym obiegu materiałów, co skutecznie przyspiesza i upraszcza obróbkę oraz przekazywanie materiałów w porównaniu do taśm, dając dodatkowe możliwości eksploatacji materiałów, np. na VOD i urządzeniach mobilnych. Główne elementy zaplecza technologicznego to:

- cztery studia telewizyjne (A, B, C i D), wszystkie wyposażone w nowoczesny, nowy lub niedawno zmodernizowany sprzęt HD:
 - studio A to największe studio używane przez kanał Polsat News i główny program informacyjny „Wydarzenia”;
 - studio B to zmodernizowany w grudniu 2019 r. obiekt z multimedialnymi elementami scenograficznymi i zaawansowanym systemem graficznym, wykorzystywany przez redakcje Superstacji oraz Polsatu Sport,
 - studio C to studio wirtualne przeznaczone do produkcji krótkich form telewizyjnych,
 - studio D to studio wykorzystywane głównie przez kanał Polsat Rodzina,

- dwie hale produkcyjne o powierzchni 1200 m² i 1600m² dedykowane do produkcji średnich i dużych widowisk rozrywkowych czy teleturniejów,
- trzy hale produkcyjne: 2 x 500m² oraz 700m² dla potrzeb publicystyki, rozrywki, sportu oraz e-sportu, dla ich potrzeb zostały wybudowane dwie reżyserki w technologii HD z zaawansowanymi multimedialnymi elementami scenograficznymi z wykorzystaniem technologii VR, AR i studia wirtualnego,
- pięć w pełni cyfrowych wozów transmisyjnych HD, w tym cztery duże do produkcji estradowych i sportowych oraz średniej wielkości wóz do szybkiej produkcji programów sportowych i publicystycznych,
- dwukamerowy wóz Slow Motion HD do powtórek sportowych,
- 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych bezpośrednio z miejsc wydarzeń, pracujących w jakości HD,
- wielokanałowy, automatyczny system emisji dla naszych kanałów,
- system multipleksu zapewniający efektywną dystrybucję sygnału do widza,
- cyfrowy system przełączania sygnałów telewizyjnych ośrodka,
- systemy i sieci komputerowe przeznaczone do obsługi zadań technologicznych w obszarach produkcji programów informacyjnych, sportowych, autopromocyjnych i postprodukcji,
- centrum danych z platformą wirtualizacyjną dla serwerów i stacji klienckich,
- cyfrowe archiwum programowe z nowoczesnym systemem zarządzania treścią – Media Asset Management,
- systemy montażowe pracujące w HD połączone sieciami technologicznymi IT i SDI,
- ponad 80 kamer reporterskich HD opartych o zapis na kartach pamięci SxS wraz z niezbędnym wyposażeniem i akcesoriami,
- systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku oraz pomiędzy stacją a halami produkcyjnymi i biurami regionalnymi w całym kraju,
- dwusilnikowy śmigłowiec EC-135 z kamerą HD stabilizowaną żyroskopowo, wykorzystywany do potrzeb realizacyjnych z możliwością przesyłu sygnału w jakości HD do 100 km.

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

Rezerwacje częstotliwości na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych

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), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2100 MHz (przyznaną w 2000 roku) oraz koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2600 MHz (wydana w 2016 roku). Obecnie przepisy nie wymagają posiadania koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych, a uprawnienie do korzystania z częstotliwości wynika z przyznaných 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 oraz 2600 MHz do dnia 25 stycznia 2031 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). Dodatkowo, w wyniku połączenia z Nordisk Polska, Polkomtel uprawniony jest do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 420 MHz do dnia 31 grudnia 2020 roku.

Aero2, spółka zależna Polkomtela, na podstawie wydanych przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnych, jest uprawniony do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz do dnia 31 grudnia 2023 roku, 1800 MHz do dnia 31 grudnia 2022 roku oraz 2600 MHz do dnia 31 grudnia 2024 roku.

Netia, spółka zależna Cyfrowego Polsatu, na podstawie wydanych przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnych, jest uprawniona do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 3400-3800 MHz do dnia 31 grudnia 2020 roku.

Dodatkowo posiadamy szereg pozwoleń radiowych dla urządzeń stanowiących elementy naszej sieci radiowej.

Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej dysponujemy aktualnie 35 koncesjami nadawczymi, w tym 5 koncesjami uniwersalnymi i 30 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 2 koncesje dotyczą wyłącznie nadawania naziemnego DTT (kanał POLSAT i TV4), 6 koncesji dotyczy nadawania naziemnego DTT i transmisji satelitarnej (dwie koncesje dla kanału Super Polsat, dwie koncesje dla kanału TV6 i po jednej koncesji dla kanałów Polo TV i Eska TV), 27 koncesji nadawczych dotyczy wyłącznie transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

Należy zaznaczyć, że od 2013 roku Grupa Polsat dysponuje koncesjami na rozpowszechnianie posiadanych już programów telewizyjnych o zasięgu ogólnopolskim (Polsat Film, TV4, TV6 oraz Super Polsat) 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
Super Polsat	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne / Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	29 sierpnia 2030
Polsat 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Cafe	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 News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat Film	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	4 czerwca 2029
Polsat News 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	5 października 2024
TV4	TV Polsat	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 Seriale	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Polsat Sport Fight	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Disco Polo Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Film 2 ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat 1	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	11 maja 2025
Polsat Sport Premium 1	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Doku	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Sport Premium 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Reality ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat X ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Sport News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	20 grudnia 2026
Polo TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	23 lutego 2021
VOX Music TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	29 kwietnia 2024

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia koncesji
Eska TV	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	26 maja 2029
Eska TV EXTRA	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
Eska Rock TV	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 marca 2026
Polsat Games	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Rodzina	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Smart Dom ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Superstacja	Superstacja Sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026

(1) Kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

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 i telesprzedaż muszą być łatwo rozpoznawalne i odróżniać się od materiału redakcyjnego;
- czas nadawania reklam i telesprzedaży 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);
- reklamę i telesprzedaż należy emitować pomiędzy audycjami, jednakże dopuszcza się przerywanie w celu emisji reklam i telesprzedaży:
 - filmów wyprodukowanych dla telewizji (z wyłączeniem serii, seriali i audycji dokumentalnych) oraz filmów kinematograficznych tylko jeden raz w ciągu każdego pełnych 45 minut programu,
 - innych audycji (z wyjątkiem transmisji zawodów sportowych zawierających przerwy wynikające z przepisów ich rozgrywania oraz transmisji innych wydarzeń zawierających przerwy, w których reklamy i telesprzedaż mogą być nadawane w tych przerwach), jeżeli okres pomiędzy kolejnymi przerwami w danej audycji wynosi w programie telewizyjnym co najmniej 20 minut,
 - nie można przerywać w celu nadania reklam lub telesprzedaży: serwisów informacyjnych audycji publicystycznych i dokumentalnych o czasie krótszym niż 30 minut, audycji o treści religijnej, audycji dla dzieci;
- bloki poświęcone wyłącznie telesprzedaży muszą być wyraźnie oznaczone w sposób wizualny i dźwiękowy i nadawane w sposób nieprzerwany przez co najmniej 15 minut;

- ograniczenia dotyczące emisji reklam konkretnych produktów, w tym:
 - napojów alkoholowych, których reklamowanie jest zabronione, z wyjątkiem piwa, którego reklama jest dozwolona w godzinach od 20:00 do 6:00;
 - wyrobów tytoniowych, rekwizytów tytoniowych i produktów imitujących wyroby tytoniowe oraz gier hazardowych, których reklama jest zabroniona w każdym czasie;
 - produktów leczniczych, których reklama jest zakazana za wyjątkiem leków dostępnych bez recepty (tzw. OTC), których reklama musi spełniać pewne ściśle określone przez prawo wymagania;
 - świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej udzielanych wyłącznie na podstawie skierowania lekarza, których reklama jest zabroniona;
 - substancji psychotropowych i/lub środków odurzających, których reklama jest zakazana,
 - preparatów do początkowego żywienia niemowląt, których reklama jest zakazana.

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 10% 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.

W dniu 25 listopada 2019 roku w siedzibie Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji została podpisana samoregulacja, którą przygotowali wspólnie nadawcy telewizyjni prowadzący działalność reklamową na rzecz kanałów własnych i reprezentowanych (Telewizja Polsat, Telewizja Polska, Telewizja TVN) oraz organizacje zrzeszające producentów suplementów diety (PASMI Związek Pracodawców „Polski Związek Producentów Leków Bez Recepty”, Polska Izba Przemysłu Farmaceutycznego i Wyrobów Medycznych POLFARMED, Krajowa Rada Suplementów i Odżywek, Polski Związek Producentów Przemysłu Farmaceutycznego PZPPF). Istotą samoregulacji jest powszechne przyjęcie zapisów, których stosowanie zapewni z jednej strony dostęp użytkowników do rzetelnej informacji o korzystnym, wspomagającym funkcje organizmu działaniu suplementów, z drugiej natomiast w jeszcze większym niż dotychczas stopniu zabezpieczy widzów przed nadmierną intruzywnością przekazu reklamowego. Samoregulacja weszła w życie w dniu 1 grudnia 2019 roku i dotyczy wszystkich reklam suplementów diety emitowanych od dnia 1 stycznia 2020 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 towarowym w naszej działalności biznesowej są znaki słowno-graficzne „Cyfrowy Polsat”, „POLSAT”, „Plus”, „smartDOM”, „IPLA”, „Netia”, „TV4” oraz „TV6”.

Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia

W 2019 roku kontynuowaliśmy działania polegające na wdrożeniach nowoczesnych technologii i najnowszych rozwiązań technicznych, które zapewniają klientom Grupy Polsat wyższą jakość i lepszą funkcjonalność posiadanych usług oraz umożliwiają rozszerzenie naszej oferty o nowe usługi i produkty.

W styczniu 2019 roku Polkomtel we współpracy z Grupą Vodafone zaoferował całkowicie nową usługę „Internet w samochodzie”. W ramach tej usługi po zakupie specjalnych pakietów internetowych można w samochodzie korzystać z Internetu z wykorzystaniem Wi-Fi pojazdu. Usługa „Internet w samochodzie” jest aktualnie dostępna w samochodach marki Mercedes-Benz klas: A, C, CLS, E, G, S z systemem telemetrycznym NTG 5.5 lub nowszym oraz w samochodach marki Ford z modemem FordPass Connect: Ford Focus, Ford Fiesta, Ford EcoSport, Ford Edge 2019, Ford Transit Connect MCA, Ford Tourneo Connect MCA. Usługa „Internet w samochodzie” nie jest przypisana do samochodu, lecz połączona z kontem klienta, po zmianie pojazdu na samochód tej samej marki nadal więc można korzystać z zakupionych wcześniej pakietów danych. Usługa „Internet w samochodzie” działa bez dodatkowych opłat roamingowych w większości krajów europejskich.

W marcu 2019 roku wprowadziliśmy na rynek nowy model dekodera EVOBOX IP, dedykowany usłudze telewizji kablowej w technologii IPTV. Jest to pierwsze urządzenie w ofercie Cyfrowy Polsatu, które umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych

przez Internet w zamkniętej sieci telekomunikacyjnej. W lipcu 2019 roku, wprowadziliśmy do naszej oferty dekoder EVOBOX STREAM, dzięki któremu nasi klienci mogą korzystać z telewizji internetowej OTT w otwartej sieci telekomunikacyjnej, niezależnie od wybranego przez nich dostawcy Internetu. Powyższe wdrożenia stanowią kolejny etap realizacji naszej długofalowej strategii, której celem jest zapewnianie klientom swobodnego i elastycznego dostępu do treści, które lubią i których oczekują, niezależnie od technologii ich dostarczenia. Najnowsze urządzenie EVOBOX STREAM umożliwia zakup pakietów i wydarzeń w systemie PPV (*pay-per-view*) bezpośrednio z poziomu dekodera i jest dostępne w wariantach zarówno z umową, jak i bez (*prepaid*). Oba dekodery posiadają wbudowany moduł Wi-Fi (EVOBOX STREAM jest wyposażony dodatkowo w moduł DVB-T umożliwiający odbiór 28 kanałów bezpłatnej naziemnej telewizji cyfrowej po podłączeniu do anteny DVB-T; w ofercie IPTV większość kanałów ogólnodostępnych jest oferowanych w pakietach programowych IPTV) oraz nowoczesne funkcje, m.in. reStart (oglądanie wybranych programów z kanałów linearnych od początku), TimeShift (zatrzymywanie i przewijanie wybranych programów do 3 godzin), czy CatchUP (oglądanie wybranych programów nawet do 7 dni wstecz od ich emisji), pozwalające abonentowi jeszcze mocniej personalizować sposób oglądania telewizji. Dzięki dostępowi do serwisów online Cyfrowy Polsat GO i HBO GO dekodery te pozwalają oglądać tysiące filmów, seriali i programów na życzenie – zawsze, kiedy widz ma na to ochotę, także przed ich emisją w telewizji, a ich oprogramowanie zapewnia intuicyjną i prostą obsługę. EVOBOX IP i EVOBOX STREAM to już trzeci i czwarty nowy dekoder wprowadzony przez Cyfrowy Polsat na rynek w ostatnich miesiącach, a zarazem czwarty oraz piąty odbiornik z linii EVOBOX (po EVOBOX PVR, HD i LITE), produkowanej w należącej do Grupy Cyfrowy Polsat fabryce zlokalizowanej w Mielcu.

We wrześniu 2019 roku Cyfrowy Polsat i Telewizja Polsat rozpoczęły testy możliwości usług technologii hybrydowych w ramach telewizji naziemnej oraz testy techniczne mające na celu zwiększenie zasięgu MUX4. Możliwości technologii hybrydowych są także sprawdzane na kanałach Telewizji Polsat nadawanych na MUX2. Podjęte działania mają na celu zwiększenie zasięgu nadawania i dotarcia do widzów kanałów nadawanych na MUX4, który obecnie dociera do około 33% populacji Polski. Cyfrowy Polsat wystąpił w związku z tym do Urzędu Komunikacji Elektronicznej o zgodę na czasowe przeprowadzenie emisji eksperymentalnej w czterech nowych lokalizacjach celem rozpoznania możliwości wdrożenia zaawansowanych usług dla klientów końcowych technologii hybrydowych, łączących linearny przekaz sygnałów telewizji naziemnej emitowanych w technologii DVB-T/DVB-T2 i przekaz internetowy w technologii HbbTV, w tym nowych kodeków wideo. Zostaną przeprowadzone testy aplikacji i usług hybrydowych oraz oszacowana wielkość populacji, do której dociera sygnał oraz która ma możliwość odbioru takiego sygnału. Testy pozwolą na późniejsze docelowe poszerzenie zasięgu kanałów nadawanych w ramach MUX4 oraz zastosowanie optymalnych rozwiązań.

W listopadzie 2019 roku wprowadziliśmy w dwóch miastach - Gnieźnie i Słupsku - nową pilotażową ofertę 'LTE Premium', dla której zostały dedykowane mechanizmy TDD w paśmie 2600 MHz wraz zaimplementowaną technologią Massive MIMO. Najważniejszą cechą oferty LTE Premium jest możliwość korzystania z Internetu LTE w wysokiej jakości bliskiej Internetowi stacjonarnemu nawet w godzinach największego ruchu oraz brak limitu gigabajtów. TDD (*Time Division Duplex*) i FDD (*Frequency Division Duplex*) to dwa różne sposoby realizacji transmisji danych w LTE. Różnica między nimi polega na sposobie wykorzystania częstotliwości do transmisji do i od klienta: technologia FDD używa dwóch, na stałe rozdzielonych, fragmentów pasm do transmisji w obu kierunkach w tym samym czasie, natomiast technologia TDD używa jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Na potrzeby technologii TDD i FDD wykorzystywane są również inne fragmenty pasm, dzięki czemu Grupa Cyfrowy Polsat oferuje już dostęp do Internetu z wykorzystaniem 60 MHz w paśmie 2600 MHz (nośna 20 MHz FDD oraz dwie nośne 2x20 MHz TDD). Podobnie jak w przypadku innych nośnych LTE, nowe zasoby częstotliwościowe można również agregować z innymi nośnymi FDD.

W trakcie 2019 roku prowadziliśmy ponadto testy dotyczące wykorzystania technologii TDD dla potrzeb sieci 5G. Faza testów została zakończona w grudniu 2019 roku, a styczniu 2020 roku rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD (więcej informacji na ten temat znajduje się w punkcie 3.3. niniejszego Sprawozdania – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia po dacie bilansowej*).

W grudniu 2019 roku nasz serwis rozrywki internetowej IPLA wprowadził do swojej aplikacji na systemy Android TV możliwość dokonania opłaty za zakupiony materiał za pomocą BLIKA. Polski system płatności umożliwia użytkownikom IPLI szybki i wygodny zakup wybranych materiałów, jak np. filmu, pakietu czy wydarzenia sportowego udostępnianego na żywo. IPLA jako pierwsza na rynku udostępniła swoim użytkownikom możliwość skorzystania z systemu płatności BLIK na urządzeniach Smart TV. Dzięki temu klienci korzystający z systemu Android TV, np. na telewizorach marek Sony, Philips, Sharp czy TCL oraz boxach Xiaomi mogą w prosty sposób zapłacić za treści.

Systemy IT

Systemy informatyczne mają istotne znaczenie dla wielu aspektów prowadzenia naszej działalności biznesowej. W Grupie Polsat korzystamy z szeregu systemów, aplikacji i specjalistycznego oprogramowania opracowanego samodzielnie, jak też przez wiodących lokalnych i międzynarodowych dostawców zewnętrznych.

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 zakresie systemów do dekodów korzystamy z aplikacji i oprogramowania pozwalającego oferować jak najefektywniejsze produkty. Będąc ich właścicielem i posiadając związane z nimi prawa własności intelektualnej, możemy skutecznie i szybko reagować na wszelkie potrzeby naszych klientów. 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. Jednocześnie, poszukując optymalizacji kosztu rozwoju linii high-end dla małych wolumenów, współpracujemy z doświadczonymi dostawcami, np. w produkcie EVOBOX, który jest w pełni zintegrowanym rozwiązaniem hybrydowym z PVR.

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.

Dzięki usługom realizowanym w Pionie Projektów Internetowych klientom Grupy, korzystającym z łączy internetowych i szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu, zapewniamy możliwość konsumpcji premium treści audio, wideo i tekstowych. Internetowa telewizja IPLA i aplikacja Cyfrowy Polsat GO są dostępne na większości popularnych w Polsce urządzeń multimedialnych, w tym na komputerach stacjonarnych, smartfonach i odbiornikach telewizyjnych nowych generacji. Wielowęzłowa sieć dystrybucji multimediiów zapewnia symultaniczny dostęp do oferowanych multimediiów dziesiątkom tysięcy internautów. Dystrybuowane treści przygotowujemy, zabezpieczamy i monetyzujemy korzystając głównie z autorskich rozwiązań IPLA oraz systemów pochodzących od dostawców zewnętrznych oraz naszych partnerów biznesowych.

Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności w obszarze telekomunikacji. W zakresie zarządzania siecią sterujemy 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 obsługi 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 metody komunikacji.

Korzystamy z systemów zarządzania, które obejmują m.in. 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, Polkomtel utrzymuje także zapasowe centrum obliczeniowe (data center), które zawiera zduplikowane informacje pochodzące z najważniejszych systemów i dane o decydującym znaczeniu, tak aby w przypadku ewentualnej awarii zapewnić możliwość kontynuowania świadczenia najistotniejszych usług.

Istotnym elementem poprawy efektywności funkcjonowania systemów IT w ostatnich latach było uproszczenie i unowocześnienie procesów rozwoju oprogramowania oraz ich reorientacja na osiąganie określonych celów biznesowych.

W ramach działań zmierzających do integracji operacyjnej Polkomtelu z Cyfrowym Polsatem oraz wykorzystując już posiadane w Grupie rozwiązania informatyczne, Grupa Polsat prowadzi projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtelu. Działania te pozwolą także na dalszą optymalizację kosztową oraz wykorzystanie istotnych synergii tak w obszarze wykorzystania zasobów, jak i wiedzy. Istotnym składnikiem tego przedsięwzięcia jest projekt transformacji systemów informatycznych.

Przygotowywany ekosystem umożliwi jeszcze lepsze, prostsze i efektywniejsze zarządzanie sprzedażą, a także elastyczne reagowanie na dynamikę rynkową – łatwiejsze i szybsze stanie się uruchamianie nowych produktów i usług. Stworzony zostanie centralny katalog usług i produktów Grupy z jednym, spójnym i efektywnym, wspólnym rozwiązaniem sprzedażowym dla wszystkich kanałów kontaktu z klientem. Zostanie uproszczona i uelastyczniona architektura IT, co pozwoli na redukcję czasu i kosztów nowych wdrożeń biznesowych.

Wprowadzone rozwiązanie przyczyni się do dalszego rozwoju wspólnej sprzedaży wielu usług oferowanych przez spółki Grupy, umożliwi elastyczne reagowanie na zmiany zachodzące na rynku, oferowanie coraz nowszych produktów z różnych obszarów życia i ich sprzedaż pakietową.

Nieruchomości

Cyfrowy Polsat jest właścicielem zdecydowanej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, część biur oraz obiekty studyjne i magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2019 roku na posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Połączonego Kredytu Terminowego. Nieznaczna część nieruchomości należących do Cyfrowego Polsatu jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych, ogrzewania systemowego i innych mediów. Część nieruchomości jest użytkowana na zasadach dzierżawy od podmiotów trzecich.

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

- obiekty biurowe, w tym siedziba główna Polkomtela oraz siedziby regionów, biura techniczne i biura sprzedaży w regionach, które 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 Polsat;
- 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 głównie w zakresie ułożenia kabli energetycznych i teletechnicznych.

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 oraz w studiach nagrań zlokalizowanych przy ul. Łubinowej 4A w Warszawie, należących do Cyfrowego Polsatu.

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Połączonej Umowy Kredytów, ustanowiono na rzecz Agenta Zabezpieczeń hipotekę umowną na wybranych nieruchomościach będących własnością spółek należących do Grupy Polsat.

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 działających na rynku telekomunikacyjnym w Polsce.

Grupa posiada ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenie mienia od wszelkiego ryzyka, jak również ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej z tytułu działalności nadawczej, ubezpieczenie utraty zysku, oraz ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków władz spółek z Grupy.

W 2019 roku Grupa Cyfrowy Polsat miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2019-2020 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Hestia 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 ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawarta została umowa generalna na lata 2019-2020 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia 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. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządów spółek z Grupy Cyfrowy Polsat zaangażowane są następujące towarzystwa: TUIR Allianz S.A., Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce, Chubb Oddział w Polsce i PZU S.A.

W 2019 roku nasza spółka zależna Polkomtel kontynuowała z STU Ergo Hestia S.A. umowę generalną dotyczącą ubezpieczenia floty (OC, AC, Kr, NNW, Assistance) obejmującą swoim zakresem całą flotę Grupy Cyfrowy Polsat.

W 2019 roku kontynuowano ubezpieczenie kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych 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.

Plan Ciągłości Działania

W ramach utrzymywanego Planu Ciągłości Działania Cyfrowego Polsatu i Polkomtel badamy zagrożenia i podatności w procesach i usługach krytycznych ustalanych poprzez prowadzoną cyklicznie analizę BIA (Business Impact Analysis). Sukcesywnie prowadzimy analizę ryzyka, która ma celu identyfikację głównych zagrożeń oraz określenie rekomendacji w odniesieniu do grup zasobów, a mianowicie: lokalizacji, zasobów ludzkich, usługodawców zewnętrznych i wewnętrznych, infrastruktury biurowej, danych elektronicznych i papierowych, infrastruktury technicznej, infrastruktury IT. Wpływ części zagrożeń na realizację krytycznych procesów i usług biznesowych jest minimalizowany poprzez wdrożenie rekomendacji dla tych zagrożeń.

Działalność sponsoringowa i charytatywna

Społeczna odpowiedzialność biznesu jest dla nas nieodłącznym elementem funkcjonowania na rynku, osiągania celów biznesowych i budowania wartości spółek. Pomimo, iż w Grupie nie obowiązuje formalna polityka w zakresie prowadzonej działalności sponsoringowej i charytatywnej, zarówno Spółka jak i podmioty wchodzące w skład Grupy prowadzą szereg działań o takim charakterze. W szczególności angażujemy się w inicjatywy mające na celu ochronę życia i zdrowia, propagowanie bezpieczeństwa oraz wsparcie dla potrzebujących lub zagrożonych wykluczeniem (społecznym lub ekonomicznym). W tym zakresie od wielu lat współpracujemy z organizacjami pożytku publicznego, m.in. z Fundacją Polsat, Fundacją Przyjaciółka oraz ze służbami ratowniczymi (TOPR, WOPR, GOPR). Poza działalnością dobroczynną prowadzimy także szereg działań sponsoringowych.

Szczegóły dotyczące prowadzonej przez nas działalności charytatywnej i sponsoringowej zostały opisane w „Sprawozdaniu Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za rok 2019”, dostępnym na naszej stronie internetowej pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

3. ISTOTNE WYDARZENIA

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zmiany w składzie Zarządu Cyfrowego Polsatu

Na posiedzeniu Rady Nadzorczej Spółki w dniu 17 stycznia 2019 roku pan Tobiasz Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku, a następnie Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały dotyczące powołania z dniem 1 kwietnia 2019 roku pana Mirosława Błaszczyka na funkcję Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu (pełniącego wcześniej funkcję Prezesa Zarządu spółki Telewizja Polsat) oraz pana Macieja Steca na funkcję Wiceprezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu (pełniącego wcześniej funkcję Członka Zarządu Cyfrowego Polsatu).

Pan Tobiasz Solorz, który w 2011 roku został powołany do Zarządu Polkomtelu, od lutego 2014 roku pełnił funkcję Prezesa Zarządu, a od 2015 roku zarządzał całą Grupą Polsat, wszedł w skład rad nadzorczych spółek Grupy i wykonuje nadzór właścicielski.

W dniu 14 marca 2019 roku pan Dariusz Działkowski oraz pan Tomasz Gillner-Gorywoda złożyli rezygnację z funkcji Członków Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku. W tym samym dniu Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę dotyczącą powołania z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Członka Zarządu Cyfrowego Polsatu pana Jacka Felczykowskiego, pełniącego również funkcję Członka Zarządu spółki Polkomtel.

Przyjęcie nowej polityki dywidendowej

Dnia 15 marca 2019 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową Spółki w następującym brzmieniu:

„Nadrzędnym celem strategii Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu S.A. dla jej akcjonariuszy. Grupa zamierza ten cel osiągnąć poprzez realizację głównych elementów swojej strategii operacyjnej, ukierunkowanej na:

1. wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów;
2. wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, utrzymanie oglądalności nadawanych kanałów oraz poprawę profilu widza;
3. efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej;
4. efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi spółki Cyfrowy Polsat S.A. jest wypłacanie akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Jednocześnie mając na względzie strategię zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, Zarząd wyznaczył pożądany poziom skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który powinien zostać obniżony poniżej pułapu 1,75x.

W związku z tym, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych ogólnych zasad:

1. kwota wypłacanej rokrocznie dywidendy powinna gwarantować atrakcyjny zwrot z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom spółki;
2. poziom uzyskiwanego zwrotu powinien być kształtowany w odniesieniu do powszechnie dostępnych na polskim rynku form bezpiecznego lokowania środków finansowych, w szczególności w odniesieniu do poziomu oprocentowania lokat bankowych, uwzględniając jednocześnie premię z tytułu ryzyka związanego z płynnym kształtowaniem się ceny akcji Cyfrowego Polsatu na GPW;
3. przedkładana corocznie propozycja podziału zysku netto Grupy za poprzedni rok obrotowy powinna jednocześnie pozwalać na kontynuację stopniowego obniżania zadłużenia netto Grupy Cyfrowy Polsat, celem osiągnięcia pożądanego poziomu skonsolidowanego zadłużenia na poziomie poniżej 1,75x wskaźnika dług netto/EBITDA.

Jednocześnie Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. dokonał przeglądu planów Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz oszacował możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty stabilnego przewidywalnego strumienia dywidendy dla swoich akcjonariuszy w okresie średnioterminowym. Na bazie przeprowadzonej analizy Zarząd

zamierza w okresie 2019-2021 zarekomendować wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 2,79 zł w przeliczeniu na jedną na akcję w trzech kwotach, tj.:

1. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2019;
2. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2020;
3. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2021.

Jednocześnie Zarząd Spółki zaznacza, iż każdorazowo przy przedkładaniu propozycji podziału zysku za rok poprzedni będzie brał pod uwagę wynik netto, sytuację finansową i płynność Grupy, istniejące i przyszłe zobowiązania (w tym potencjalne ograniczenia związane z umowami kredytowymi i innymi dokumentami finansowymi), ocenę perspektyw Grupy w określonych uwarunkowaniach rynkowych i makroekonomicznych, ewentualną konieczność wydatkowania środków w związku z rozwojem Grupy, w szczególności poprzez akwizycje i podejmowanie nowych projektów, czynniki o charakterze jednorazowym oraz obowiązujące przepisy prawa.

Polityka dywidendy będzie podlegać okresowej weryfikacji przez Zarząd Spółki. W szczególności Zarząd Spółki przewiduje modyfikację niniejszej polityki dywidendy po przeprowadzeniu oczekiwanego na rok 2022 refinansowania zadłużenia Grupy Polsat.

Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 kwietnia 2019 roku.”

Wypłata na poziomie 0,93 zł na akcję generuje stopę zwrotu rzędu około 4% rocznie w odniesieniu do średniej kapitalizacji Spółki z grudnia 2018 roku, co w opinii Zarządu Spółki spełnia zasady ogólne przedstawionej wyżej polityki dywidendowej oraz oczekiwania akcjonariusza większościowego Cyfrowego Polsatu wyrażone w piśmie otrzymanym w dniu 7 lutego 2019 roku od pana Zygmunta Solorza (por. raport bieżący Spółki nr 4/2019 z dnia 7 lutego 2019 roku).

W opinii pana Zygmunta Solorza, przedstawionej w przywołanym powyżej piśmie, Grupa Cyfrowy Polsat, która była budowana przez szereg lat wspólnym wysiłkiem i przy istotnym wsparciu akcjonariuszy mniejszościowych, posiada dzisiaj solidne fundamenty w postaci zdrowych aktywów i powtarzalnych strumieni finansowych. Jednocześnie budowane przez wiele lat bardzo dobre relacje z bankami i obligatariuszami Cyfrowego Polsatu dają Spółce dostęp do finansowania jej dalszego rozwoju. Ponadto pan Zygmunt Solorz poinformował, że otrzymywał niejednokrotnie sygnały przekazywane przez mniejszościowych akcjonariuszy Cyfrowego Polsatu odnośnie kwestii podziału zysków Spółki, który od czasu przejęcia w 2014 roku spółki Polkomtel kształtował się na relatywnie niskim poziomie. Według pana Zygmunta Solorza dywidenda oparta o takie założenia będzie zdrowym kompromisem pomiędzy zapewnieniem godziwego i powtarzalnego wynagrodzenia na rzecz akcjonariuszy Spółki a dalszym jej oddłużaniem.

Jednocześnie w opinii Zarządu Spółki opisany powyżej harmonogram i kwoty wypłat dywidendy nie zaburzą koncepcji dalszego rozwoju Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat, umożliwiając równocześnie kontynuację sukcesywnego jej oddłużania.

Program emisji Obligacji Serii B

W dniu 25 marca 2019 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie utworzenia nowego nieodnawialnego programu emisji obligacji Spółki i podjęcia działań mających na celu refinansowanie zadłużenia z tytułu wyemitowanych przez Spółkę Obligacji Serii A o terminie wykupu w dniu 21 lipca 2021 roku z wykorzystaniem środków z emisji nowych obligacji, w szczególności poprzez przeprowadzenie przedterminowego wykupu Obligacji Serii A lub nabycie Obligacji Serii A przez Spółkę w celu ich umorzenia. Celem powyższych działań było obniżenie kosztów ponoszonych przez Spółkę w związku z obsługą zadłużenia z tytułu Obligacji Serii A.

W dniu 16 kwietnia 2019 roku Spółka poinformowała o podjęciu decyzji w sprawie emisji w trybie oferty publicznej nie więcej niż 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej nie większej niż 1.000 mln zł („Obligacje Serii B”).

Oferta, skierowana wyłącznie do klientów profesjonalnych w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (w tym do uprawnionych kontrahentów będących jednocześnie klientami profesjonalnymi), została przeprowadzona w dniach od 17 kwietnia 2019 roku do 19 kwietnia 2019 roku. W jej wyniku 1.000.000 Obligacji Serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000 mln zł zostało przydzielonych 59 inwestorom w dniu 19 kwietnia 2019 roku. Emisja Obligacji Serii B nastąpiła w dniu 26 kwietnia 2019 roku. Ostateczną datą wykupu Obligacji Serii B jest 24 kwietnia 2026 roku. Oprocentowanie Obligacji Serii B jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 6M powiększoną o marżę w wysokości 175 bps, a okresy odsetkowe są półroczne.

Obligacje Serii B są notowane od dnia 31 maja 2019 roku pod nazwą skróconą „CPS0426” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalist.

Szczegóły dot. Obligacje Serii B zostały przedstawione w niniejszym Sprawozdaniu w punkcie 4.6.5. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Płynność i zasoby kapitałowe.*

Przedterminowy wykup Obligacji Serii A

W związku z programem emisji Obligacji Serii B, w dniu 26 kwietnia 2019 r. Spółka nabyła (odkupiła) w celu umorzenia 107.000 Obligacji Serii A o łącznej wartości nominalnej 107 mln zł od inwestorów, którzy opłacili cenę emisyjną Obligacji Serii B poprzez potrącenie wierzytelności przysługujących Spółce z tytułu emisji Obligacji Serii B z wierzytelnością inwestora z tytułu zbycia na rzecz Spółki posiadanych przez nich Obligacji Serii A. Równocześnie Zarząd Spółki podjął uchwały o umorzeniu odkupionych Obligacji Serii A oraz o przeprowadzeniu przez Spółkę przedterminowego wykupu wszystkich pozostałych Obligacji Serii A, które nie zostały odkupione. Dniem ustalenia prawa do wypłaty świadczeń z tytułu Obligacji Serii A był 9 maja 2019 roku, a dniem przedterminowego wykupu Obligacji Serii A i dniem wypłaty świadczeń był 17 maja 2019 roku.

Szczegółowe informacje na temat programu emisji obligacji zawierają raporty bieżące Spółki nr 8/2019 z dnia 25 marca 2019 roku, 11/2019 z dnia 16 kwietnia 2019 roku, 12/2019 z dnia 19 kwietnia 2019 roku, 13/2019 z dnia 26 kwietnia 2019 roku, 14/2019 z dnia 26 kwietnia 2019 roku, 15/2019 z dnia 30 kwietnia 2019 roku oraz 18/2019 z dnia 29 maja 2019 roku.

Moody's podwyższył rating korporacyjny Grupy

W dniu 11 czerwca 2019 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service podwyższyła rating korporacyjny (*ang. corporate family rating*) Grupy z poziomu Ba2 do poziomu Ba1, zmieniając perspektywę ratingu z pozytywnej na stabilną. Szczegóły dot. uzasadnienia zmiany ratingu zostały przedstawione w niniejszym Sprawozdaniu w punkcie 4.6.5. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Płynność i zasoby kapitałowe – Ratingi.*

Podział zysku za 2018 rok

W dniu 25 czerwca 2019 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia całości zysku netto Spółki za rok obrotowy 2018 w wysokości 488,5 mln zł na wypłatę dywidendy. Na wypłatę dywidendy przeznaczono również kwotę 106,3 mln zł z kapitału zapasowego, utworzonego z zysków z lat ubiegłych. Łączna kwota dywidendy wyniosła 594,8 mln zł, tj. 0,93 zł na 1 akcję, co jest zgodne z polityką dywidendy przyjętą w dniu 15 marca 2019 roku.

Dzień dywidendy został ustalony na dzień 1 lipca 2019 r., a wypłata dywidendy została podzielona na dwie transze:

- (i) pierwsza transza w kwocie 287,8 mln zł, tj. 0,45 zł na jedną akcję, została wypłacona w dniu 3 lipca 2019 roku, natomiast
- (ii) druga transza w kwocie 307,0 mln zł, tj. 0,48 zł na jedną akcję, została wypłacona w dniu 1 października 2019 roku.

Powołanie członków Zarządu na nową kadencję

Rada Nadzorcza Spółki na mocy uchwał podjętych w dniu 25 czerwca 2019 roku postanowiła powołać Mirosława Błaszczyka na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki, Macieja Steca na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki oraz Jacka Felczykowskiego, Anetę Jaskólską, Agnieszkę Odorowicz i Katarzynę Ostap-Tomann na stanowiska członków Zarządu Spółki. Członkowie Zarządu zostali powołani na wspólną trzyletnią kadencję ze skutkiem od dnia odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2018, tj. od dnia 25 czerwca 2019 roku.

Pozyskanie przez Cyfrowy Polsat dodatkowego finansowania dłużnego

W dniu 30 października 2019 roku Zarząd Cyfrowego Polsatu podjął uchwałę w sprawie podjęcia wstępnych działań związanych z potencjalnym pozyskaniem dodatkowego finansowania dłużnego. Zamiarem Spółki było dokonanie oceny w zakresie możliwości pozyskania finansowania w postaci dodatkowej transzy kredytu w ramach Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, o której Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 9/2018 z dnia 2 marca 2018 roku, denominowanej w złotych, o wartości do 1 miliarda złotych i/lub emisji obligacji denominowanych w złotych o wartości nominalnej do 1 miliarda złotych.

Pozyskanie dodatkowego kredytu

W dniu 27 listopada 2019 r. Spółka, działając w imieniu własnym oraz jako agent podmiotów zobowiązanych (*ang. Obligors' Agent*), zawarła z wybranymi polskimi i zagranicznymi instytucjami finansowymi akt przystąpienia do dodatkowego kredytu (*ang. Additional Facility Accession Deed*). Instrument tego rodzaju został przewidziany postanowieniami Drugiej Umowy

Zmieniającej i Konsolidującej, o której mowa powyżej. Wysokość dodatkowego kredytu terminowego wynosi 1 miliard złotych i jest on oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża dodatkowego kredytu jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1. Ostateczną datą spłaty dodatkowego kredytu jest 31 marca 2023 roku. Dodatkowy kredyt będzie spłacony jednorazowo w dacie ostatecznej spłaty. Wierzytelności wynikające z dodatkowego kredytu korzystają z pakietu zabezpieczeń oraz gwarancji udzielonych przez niektóre podmioty z grupy kapitałowej Spółki w związku z zawarciem Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Nowy program emisji obligacji

W dniu 11 grudnia 2019 roku Spółka podjęła uchwałę w sprawie utworzenia nowego nieodnawialnego programu emisji obligacji Spółki o łącznej maksymalnej wartości nominalnej obligacji w wysokości 1 miliarda złotych, w ramach którego Spółka będzie mogła zaciągać zobowiązania finansowe w drodze emisji niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Spółki denominowanych w złotych. Zgodnie z intencją Spółki, emisja Obligacji Serii C została przeprowadzona w I kwartale 2020 roku. Szczegóły dot. emisji Obligacji Serii C zostały przedstawione w niniejszym Sprawozdaniu w punkcie 3.3. – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia po dacie bilansowej* oraz w punkcie 4.6.5. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Płynność i zasoby kapitałowe*.

Szczegółowe informacje na temat działań związanych z pozyskaniem dodatkowego finansowania dłużnego przedstawione zostały w raportach bieżących Spółki nr 30/2019 z dnia 30 października 2019 roku, nr 33/2019 z dnia 27 listopada 2019 roku, nr 35/2019 z dnia 11 grudnia 2019 roku, nr 1/2020 z dnia 29 stycznia 2020 roku oraz nr 2/2020 z dnia 31 stycznia 2020 roku.

Zmiana struktury akcjonariatu

W dniu 8 listopada 2019 roku do Spółki wpłynęły zawiadomienia wystosowane na podstawie art. 69 Ustawy o Ofercie, zawierające informacje o zmianie udziałów w liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki posiadanych przez znaczących akcjonariuszy: Pana Zygmunta Solorza oraz podmiotów przez niego kontrolowanych, tj. TiVi Foundation oraz jej spółki zależnej Reddev Investments Ltd.

W dniu 5 listopada 2019 roku spółka Reddev zawarła transakcję zbycia 15.199.990 akcji uprzywilejowanych imiennych Cyfrowego Polsatu oraz transakcję nabycia 15.199.990 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu. W wyniku tych transakcji nastąpiła zmiana udziałów posiadanych - odpowiednio bezpośrednio i pośrednio – przez Reddev i TiVi Foundation w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. W szczególności w wyniku zawartych transakcji nastąpiła zmiana pośredniego zaangażowania przez Pana Zygmunta Solorza do 56,95% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 63,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Przed ww. transakcjami Pan Zygmunt Solorz posiadał pośrednio 56,95% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 65,83% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Szczegóły dotyczące powyższych zmian w strukturze własności znaczących pakietów akcji Spółki zostały przedstawione w punkcie 8.4.1 niniejszego Sprawozdania – *Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu – Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat – Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego*, jak również w raporcie bieżącym Spółki nr 31/2019 z dnia 8 listopada 2019 roku.

Decyzja Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie

W dniu 30 kwietnia 2018 roku Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie wydał decyzję utrzymującą w mocy zaskarżoną decyzję Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie („Organ”) z dnia 25 maja 2017 roku. Decyzja Organu z dnia 25 maja 2017 roku określa zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 mln zł plus odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o decyzji Organu w sprawozdaniu finansowym za rok 2017.

Spółka nie zgodziła się z przedmiotową decyzją Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, który w wyroku ogłoszonym 14 maja 2019 roku co do zasady uwzględnił zarzuty przedstawione w skardze z wyjątkiem zarzutu dot. nieskutecznego zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego za 2011 roku i uchylił decyzję Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie oraz umorzył postępowanie. Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie nie złożył skargi kasacyjnej od tego wyroku a Spółka złożoną przez siebie skargę kasacyjną wycofała. WSA w Warszawie wydał postanowienie w którym

umorzył postępowanie kasacyjne. Na tej podstawie Spółka przyjmuje, że ww. wyrok WSA w Warszawie z dnia 14 maja 2019 roku jest prawomocny.

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 mln zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o decyzji wydanej przez organ w pierwszej instancji w raporcie bieżącym nr 11/2018 z dnia 5 marca 2018 roku. W wydanej decyzji organ zakwestionował prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych płatności odsetkowych dokonanych w 2012 roku. Spółka odwołała się od decyzji organu ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy. W dniu 10 lipca 2018 roku organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z dnia 15 lutego 2018 roku. Spółka informowała o decyzji organu wydanej w drugiej instancji w raporcie bieżącym nr 27/2018 z dnia 16 lipca 2018 roku. Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z dnia 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił tak wniesioną skargę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i od tego wyroku złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie został jeszcze wyznaczony.

Ponadto organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014. W odniesieniu do 2013 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z dnia 19 lipca 2019 roku, w której określił wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w kwocie 25,1 mln zł. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka odwołała się od tej decyzji organu, niemniej w decyzji z dnia 14 lutego 2020 roku organ podtrzymał w całości swoje stanowisko. Spółka zamierza złożyć skargę do sądu administracyjnego od decyzji ww. organu wydanej w drugiej instancji. Spółka nie zgadza się z dotychczas prezentowanym stanowiskiem przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w tej sprawie dlatego nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy. W odniesieniu do 2014 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z dnia 20 września 2019 roku, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w kwocie 1,7 mln zł. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i z tego powodu złożyła odwołanie od decyzji organu oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy. Sprawę obecnie rozpatruje Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie w II instancji.

3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Wprowadzenie nowej usługi telewizji kablowej w technologii IPTV

W marcu 2019 roku wprowadziliśmy nową usługę – telewizję kablową w technologii IPTV - dzięki której odbiór oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych jest możliwy za pośrednictwem Internetu szerokopasmowego, czyli bez konieczności montażu anteny satelitarnej. Usłudze dedykowany jest nowy dekodery EVOBOX IP – z linii urządzeń produkowanych w należącej do naszej Grupy fabryce.

Nowa usługa jest dostępna z abonamentem w ramach takiej samej pakietyzacji jak telewizja satelitarna Cyfrowego Polsatu i zawiera różnorodną ofertę obejmującą nawet ponad 150 kanałów telewizyjnych, w tym pakiety z kanałami premium. Oprócz zapewnienia dostępu do bogactwa oferty programowej platformy Cyfrowego Polsatu, uruchomienie nowej usługi daje konsumentom możliwość wyboru optymalnej dla nich technologii dostarczenia sygnału TV – satelitarnej bądź kablowej w technologii IPTV.

Wprowadzenie nowej oferty opartej na technologii IPTV to odpowiedź na zmieniające się potrzeby i oczekiwania klientów. Od grudnia 2018 roku zapewniamy w ofercie sieci Plus Internet stacjonarny w oparciu o infrastrukturę Netii, który można połączyć z usługą telewizyjną IPTV Cyfrowego Polsatu. W marcu 2019 roku udostępniliśmy także usługę telewizji kablowej w technologii IPTV naszym klientom w ramach programu smartDOM.

Wprowadzenie nowej usługi telewizji internetowej OTT

Następnym etapem w rozwoju Grupy było uruchomienie w lipcu 2019 roku usługi telewizji internetowej OTT z nowym dekodery EVOBOX STREAM. Usługa wyróżnia się na rynku przede wszystkim tym że można z niej korzystać za pośrednictwem Internetu od dowolnego dostawcy. Co więcej oferta programowa nowej usługi OTT jest dostępna na bardzo elastycznych zasadach i bez długoterminowych zobowiązań – pakiety programowe (9 do wyboru) można włączać w dowolnie wybranym momencie bezpośrednio z poziomu dekodera i płacić za nie wygodnymi elektronicznymi metodami –

przelewem, Blikiem czy kartą kredytową. Szczegóły dotyczące internetowej telewizji OTT opisane zostały w punkcie 2.1.2 niniejszego Sprawozdania – *Działalność Grupy Polsat – Działalność na rynku płatnej telewizji – Oferta płatnej telewizji*.

Wdrożenie LTE i 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD

W grudniu 2018 roku jako pierwszy operator w Polsce wdrożyliśmy w naszej sieci LTE Plus Advanced technologię TDD w paśmie 2600 MHz. Tym samym oferujemy naszym klientom dostęp do Internetu wykorzystując w sumie 95 MHz różnych nośnych LTE. Wprowadzenie technologii TDD ma na celu przede wszystkim zwiększenie pojemności sieci w konkretnych lokalizacjach i zaoferowanie jeszcze lepszego dostępu do Internetu klientom. Obecnie w naszej sieci działa już ponad 160 stacji LTE TDD.

W listopadzie 2019 roku wprowadziliśmy w dwóch miastach - Gnieźnie i Słupsku - nową pilotażową ofertę 'LTE Premium', dla której zostały dedykowane mechanizmy TDD w paśmie 2600 wraz zaimplementowaną technologią Massive MIMO. Najważniejszą cechą oferty LTE Premium jest możliwość korzystania z Internetu LTE w wysokiej jakości bliskiej Internetowi stacjonarnemu nawet w godzinach największego ruchu oraz brak limitu gigabajtów.

W trakcie 2019 roku prowadziliśmy ponadto testy dotyczące wykorzystania technologii TDD dla potrzeb sieci 5G. Faza testów została zakończona w grudniu 2019 roku, a styczniu 2020 roku rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz TDD (więcej informacji na ten temat znajduje się w punkcie 3.3. niniejszego Sprawozdania – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia po dacie bilansowej*).

Wprowadzenie do oferty nowych modeli dekoderów

W marcu 2019 roku wprowadziliśmy na rynek nowy model dekodera EVOBOX IP, dedykowany usłudze telewizji kablowej w technologii IPTV. Jest to pierwsze urządzenie w ofercie Cyfrowego Polsatu, które umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych przez Internet w zamkniętej sieci telekomunikacyjnej. W lipcu 2019 roku, wprowadziliśmy do naszej oferty dekodery EVOBOX STREAM, dzięki którym nasi klienci mogą korzystać z telewizji internetowej OTT w otwartej sieci telekomunikacyjnej, niezależnie od wybranego przez nich dostawcy Internetu.

EVOBOX IP i EVOBOX STREAM to już trzeci i czwarty nowy dekodery wprowadzony przez Cyfrowy Polsat na rynek w ostatnich miesiącach, a zarazem czwarty oraz piąty odbiornik z linii EVOBOX (po EVOBOX PVR, HD i LITE), produkowanej w należącej do Grupy Cyfrowy Polsat fabryce zlokalizowanej w Mielcu.

Stale pracujemy nad rozszerzaniem oferty sprzętowej. Chcemy dać klientom możliwość wyboru dopasowanych do ich potrzeb, wygodnych rozwiązań technologicznych, które pozwalają oglądać telewizję w najlepszej jakości, przy pomocy nowoczesnych urządzeń, zapewniających także dostęp do bogatej oferty treści premium w serwisach VOD. Połączenie wysokiej klasy dekoderek z bogatą ofertą pakietów telewizyjnych i szeroką biblioteką serwisów multimedialnych dające użytkownikom swobodę, elastyczność i wygodę w dostępie do ulubionych treści jest, naszym zdaniem, ważnym elementem tworzenia przewagi konkurencyjnej na rynku płatnej telewizji.

Rozszerzenie oferty treści sportowych premium

W lipcu 2019 roku Cyfrowy Polsat zawarł umowę z nadawcą kanałów CANAL+, dzięki której przez co najmniej dwa sezony abonenci platformy Cyfrowego Polsatu mają możliwość oglądania wszystkich spotkań PKO BP Ekstraklasy, najważniejszych w Polsce rozgrywek klubowych, w uruchomionych przez platformę CANAL+ dwóch nowych kanałach CANAL+ SPORT 3 i CANAL+ SPORT 4.

Na dwóch nowych kanałach można zobaczyć wszystkie mecze najwyższej klasy rozgrywek piłkarskich w Polsce (część w formule programu Multiliga+), magazyny ligowe oraz skróty i analizy spotkań. Ramówkę kanałów uzupełniają audycje prezentujące archiwalne nagrania najciekawszych wydarzeń ligowych ostatnich lat oraz materiały poświęcone aktualnemu sezonowi rozgrywek.

Z pakietu Ekstraklasa mogą skorzystać abonenci Cyfrowego Polsatu korzystający z telewizji satelitarnej oraz z telewizji kablowej w technologii IPTV. Mecze PKO BP Ekstraklasy można oglądać również mobilnie w serwisie Cyfrowy Polsat GO.

Zawarcie z Discovery Communications Europe Limited oraz TVN S.A. umowy joint-venture dotyczącej uruchomienia platformy streamingowej OTT

W październiku 2019 r. Cyfrowy Polsat zawarł z Discovery Communications Europe Limited oraz TVN S.A. umowę joint-venture dotyczącą realizacji wspólnego przedsięwzięcia obejmującego powołanie spółki celowej w celu uruchomienia platformy streamingowej OTT oferującej treści użytkownikom w Polsce, z intencją późniejszego rozszerzenia na inne kraje uzgodnione między stronami.

Intencją stron jest by nowotworzona platforma OTT zapewniała widzom dostęp m.in. do filmów, seriali, dokumentów, programów sportowych oraz rozrywkowych. Będą na niej udostępnione zarówno treści wyprodukowane przez strony umowy, jak i treści zakupione u zewnętrznych producentów oraz wyprodukowane przez samą spółkę celową. Platforma OTT będzie działać zarówno w modelu finansowanym z reklam (AVOD), jak i - na późniejszym etapie - w modelu płatnym (SVOD/TVOD).

W ciągu ostatnich kilku lat na całym świecie następuje proces agregowania treści, dzięki czemu powstały międzynarodowe serwisy OTT o globalnym zasięgu, takie jak Netflix, Amazon Prime, YouTube. Nadawcy także łączą swoje zasoby, tworząc komplementarne serwisy o lokalnym charakterze, uwzględniające specyficzne potrzeby i upodobania widzów. Odpowiadając na oczekiwania widzów, by dostęp do ulubionych programów był łatwy i w jednym miejscu, nowa platforma umożliwi o każdej porze i w każdym miejscu oglądanie najbardziej popularnych seriali, filmów i programów skierowanych do polskiego odbiorcy.

Umowa joint-venture między Cyfrowym Polsatem Discovery i TVN reguluje zasady utworzenia i funkcjonowania wspólnej spółki celowej prowadzącej platformę OTT, w tym zasady ładu korporacyjnego w spółce celowej, zasady finansowania działalności spółki celowej oraz zasady licencjonowania, zakupu i tworzenia treści na potrzeby realizacji projektu oraz postanowienia dotyczące wspólnego zgłoszenia do właściwego organu antymonopolowego w związku z wdrożeniem projektu.

Zgodnie z umową docelowo Spółka bezpośrednio będzie posiadała 50% udziałów w spółce celowej i udzieli spółce celowej finansowania w formule 50:50 w formie podwyższenia kapitału zakładowego i pożyczek właścicielskich. Maksymalna wartość początkowego finansowania udzielonego spółce celowej przez Cyfrowy Polsat i Discovery będzie wynosiła po 30 mln zł. Cyfrowy Polsat i Discovery będą również zobowiązani do zapewnienia dodatkowego finansowania, którego wysokość zostanie uzgodniona na późniejszym etapie. Dodatkowo, Cyfrowy Polsat lub spółki z Grupy zawrą z pozostałymi stronami umowy lub podmiotami z ich grup kapitałowych, umowy towarzyszące, w tym umowy licencyjne, związane z realizacją projektu.

Na obecnym etapie projektu spółka celowa została założona przez Cyfrowy Polsat, natomiast rozpocznie działalność operacyjną a Discovery nabędzie oraz obejmie w niej udziały dopiero po uzyskaniu odpowiedniej zgody antymonopolowej. Na późniejszym etapie Discovery zobowiązane jest również złożyć oświadczenie w przedmiocie braku występowania okoliczności uniemożliwiających realizację projektu.

Szczegółowe informacje na temat zawartej umowy joint-venture przedstawione zostały w raporcie bieżącym Spółki nr 29/2019 z dnia 25 października 2019 roku.

Zawarcie porozumienia o zakończeniu współpracy ze spółką Huawei Polska Sp. z o.o.

W listopadzie 2019 roku Polkomtel odstąpił od umowy zawartej z Huawei Polska Sp. z o.o. („Huawei”) w 2016 roku, dotyczącej wdrożenia systemu informatycznego BES wraz z zapewnieniem wsparcia i rozwoju. Następnie w grudniu 2019 roku Polkomtel i Huawei zawarły porozumienie o zakończeniu współpracy, będące podstawą do ustalenia zasad rozliczenia wzajemnych świadczeń spełnionych w ramach umowy.

Informacje odnośnie odstąpienia od umowy i zawarcia porozumienia o zakończeniu współpracy z Huawei zawierają raporty bieżące Spółki nr 34/2019 z dnia 27 listopada 2019 roku oraz 36/2019 z dnia 18 grudnia 2019 roku.

Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Asseco Poland S.A.

W dniu 18 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat ogłosił zaproszenie do składania ofert sprzedaży akcji Asseco, którego przedmiotem było nie więcej niż ok. 18,22 mln akcji o łącznej wartości nie większej niż ok. 1,18 mld zł, reprezentujących 21,95% kapitału zakładowego Asseco i uprawniających do wykonywania 21,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Proponowana cena zakupu akcji Asseco w ramach zaproszenia wynosiła 65,00 zł za jedną akcję.

W odpowiedzi na zaproszenie akcjonariusze Asseco złożyli oferty sprzedaży 18.178.386 akcji, reprezentujących 21,90% kapitału zakładowego Asseco i uprawniających do wykonywania 21,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

W wyniku rozliczenia zaproszenia, powyższe akcje zostały nabyte w dniu 30 grudnia 2019 roku, na mocy opisanego poniżej porozumienia, przez Spółkę wraz z Reddev, przy czym Spółka nabyła bezpośrednio 17.994.259 akcji Asseco reprezentujących 21,68% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 21,68% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu, natomiast Reddev, podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza, nabył 184.127 akcji Asseco reprezentujących 0,22% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 0,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Uwzględniając 868.897 akcji Asseco znajdujących się w posiadaniu Spółki przed ogłoszeniem zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji, na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Cyfrowy Polsat i Reddev posiadają łącznie

19.047.283 akcji Asseco, reprezentujących 22,95% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 22,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Nabycie akcji Asseco zostało sfinansowane ze środków własnych oraz środków dostępnych w ramach zadłużenia finansowego.

Więcej informacji odnośnie transakcji nabycia pakietu akcji Asseco znajduje się w punkcie 4.3 niniejszego Sprawozdania – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Najważniejsze inwestycje w 2019 roku* oraz w raportach bieżących Spółki nr 37/2019 z dnia 18 grudnia 2019 roku, nr 40/2019 z dnia 24 grudnia 2019 roku i nr 41/2019 z dnia 27 grudnia 2019 roku.

Porozumienie z Reddev Investments Limited

Zapisy Połączonej Umowy Kredytów, zawartej dnia 15 września 2015 roku, zawierają określone ograniczenia pozwalające spółkom z Grupy Polsat na przeznaczenie ściśle limitowanej kwoty na cele akwizycyjne. Z uwagi na powyższe ograniczenia, pozostające w mocy na dzień ogłoszenia zaproszenia do sprzedaży akcji Asseco, nabywającymi akcje Asseco w ramach zaproszenia byli Spółka oraz podmiot powiązany ze Spółką – Reddev.

W celu umożliwienia nabycia 184.127 akcji Asseco w ramach zaproszenia przez Reddev, w dniu 27 grudnia 2019 roku Spółka zawarła z Reddev umowę dotyczącą wspólnego nabycia akcji Asseco w ramach zaproszenia oraz wykonywania przez Reddev prawa głosu z akcji Asseco nabytych w ramach zaproszenia w sposób zgodny z instrukcjami Spółki. Zgodnie z umową, Reddev będzie zobowiązany do odsprzedaży Spółce ww. akcji Asseco w terminie 10 dni roboczych od dnia doręczenia do Reddev żądania odsprzedaży tych akcji Spółce za cenę, za którą Reddev nabył akcje w ramach zaproszenia. Ponadto Reddev otrzyma dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Reddev akcji Asseco a dniem, w którym nastąpi odsprzedaż akcji nabytych przez Reddev w ramach zaproszenia na rzecz Spółki (tzw. okres przejściowy) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania grupy kapitałowej Spółki przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Reddev nabył akcje w ramach zaproszenia za każdy dzień okresu przejściowego.

Szczegółowe informacje odnośnie nabycia przez Spółkę akcji Asseco od Reddev przedstawia raport bieżący Spółki nr 41/2019 z dnia 27 grudnia 2019 roku.

3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

Rozpoczęcie budowy komercyjnej sieci 5G

W styczniu 2020 roku Polkomtel rozpoczął budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G w paśmie 2600 MHz TDD. Na jej potrzeby zostały przeznaczone posiadane przez Grupę zasoby częstotliwości, pozwalające przy użyciu technologii MIMO 4x4 i QAM256 przekroczyć prędkość 500 Mb/s.

Budowa sieci 5G przez Grupę to odpowiedź na zmieniające się potrzeby naszych klientów i otoczenia, w którym żyjemy. Nowy cyfrowy świat będzie wymagał jeszcze szybszego, bardziej niezawodnego i stabilnego transferu coraz większej ilości danych. Na początku budowa sieci 5G będzie realizowana w siedmiu głównych miastach Polski: Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Łodzi, Poznaniu, Szczecinie i Wrocławiu.

W budowanej sieci 5G kluczowym elementem jest wykorzystanie technologii TDD (*Time Division Duplex*), której jedyne komercyjne wdrożenia w Polsce posiada Grupa. TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Działanie TDD można porównać do ruchu na nowoczesnej autostradzie – zamiast tłoczyć się w kolejkach na bramkach, w piątek wieczorem otwieramy 4 pasy autostrady np. z Łodzi do Gdańska, a w niedzielę 4 pasy w odwrotnym kierunku. Z kolei na zwykłej autostradzie, gdy w jednym kierunku jest korek to w drugą stronę ruch jest minimalny i nic nie da się z tym zrobić – tak działa technologia FDD. Cyfrowy Polsat jako jedyny operator na polskim rynku używa technologii TDD zarówno w LTE jak i w 5G.

Rozwiązanie zastosowane w budowie sieci 5G przez Grupę to najnowocześniejsza technologia, która od niedawna jest wprowadzana na świecie. Wykorzystanie do tego celu częstotliwości 2600 MHz jest znane z działających już na świecie komercyjnych sieci 5G w USA oraz w Chinach.

W pierwszym kwartale 2020 roku jest planowane uruchomienie 5G na około 100 stacjach bazowych.

Rozszerzenie zasięgu usług stacjonarnego dostępu do Internetu w sieci Plus o infrastrukturę Orange Polska

W styczniu 2020 roku zasięg usługi „Plus Internet Stacjonarny” świadczony do tej pory w oparciu o infrastrukturę Netii został rozszerzony o infrastrukturę Orange Polska w tzw. gminach regulowanych, czyli tych, w których decyzją UKE udostępniana

jest ona innym operatorom. Dzięki temu usługa będzie dostępna dla dodatkowych 3,2 milionów gospodarstw domowych, z których blisko 0,5 miliona jest przyłączonych do światłowodu. Uwzględniając gospodarstwa domowe posiadające okablowanie Netii i Orange, łączny zasięg usługi „Plus Internet Stacjonarny” to blisko 39% gospodarstw domowych w całym kraju.

Emisja Obligacji Serii C

W dniu 14 lutego 2020 roku Cyfrowy Polsat wyemitował 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1.000 złotych każda i łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000,0 mln złotych z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku („Obligacje Serii C”).

Są to pierwsze w Polsce zielone obligacje korporacyjne denominowane w złotych, z których środki zostaną przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi. Cyfrowy Polsat jest pierwszą firmą w Polsce spoza sektora bankowego, która wykorzystwała ten stosunkowo nowy instrument.

Oprocentowanie Obligacji Serii C jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę w wysokości 165 bps, co jest najniższą marżą w historii dotychczasowych emisji obligacji zrealizowanych przez Spółkę. Odsetki od Obligacji Serii C będą wypłacane co pół roku. Na żądanie Spółki lub obligatariusza możliwy jest wcześniejszy wykup Obligacji Serii C na zasadach wskazanych w warunkach emisji. Obligacje Serii C zostały wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu prowadzonego przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.

Środki z emisji Obligacji Serii C zostaną przeznaczone na refinansowanie wydatków poniesionych m.in. na modernizację i unowocześnienie infrastruktury telekomunikacyjnej Grupy w obszarze efektywności energetycznej, a w szczególności:

- zastąpienie starych, energochłonnych rozwiązań technologii 2 i 3G nowoczesną technologią 4G LTE, która ma potencjał do zmniejszenia zużycia energii elektrycznej w sieci w relacji do ilości transferowanych danych,
- modernizację i zastąpienie przestarzałych elementów infrastruktury stacjonarnej, jak np. technologii miedzianej przez światłowodową, co pozwala na szybszą transmisję danych na dłuższych dystansach, wymaga mniej prac utrzymaniowych i pozwala na zmniejszenie zużycia energii,
- inwestycje w energooszczędne rozwiązania wspierające jak np.: systemy chłodzące, inteligentne oświetlenie, optymalizację magazynowania energii, wirtualne serwery, systemy uczące się i sztuczną inteligencję.

Efektywność energetyczna jest obok ekologicznych produktów, energii odnawialnej czy redukcji odpadów wśród tematów będących w obszarze zainteresowania Grupy Polsat w sferze ochrony środowiska. Pan Zygmunt Solorz, główny akcjonariusz Cyfrowego Polsatu, jest inicjatorem powstania Stowarzyszenia Program Czysta Polska, którego celem jest podejmowanie działań mających na celu zapewnienie Polakom życia w zdrowym i czystym środowisku.

Szczegółowe informacje na temat działań związanych z emisją Obligacji Serii C przedstawione zostały w raportach bieżących Spółki nr 30/2019 z dnia 30 października 2019 roku, nr 35/2019 z dnia 11 grudnia 2019 roku, nr 1/2020 z dnia 29 stycznia 2020 roku oraz nr 2/2020 z dnia 31 stycznia 2020 roku oraz w punkcie 4.6.5 niniejszego Sprawozdania. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Płynność i zasoby kapitałowe.*

4. PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY POLSAT

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

4.1.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym

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, poziom wydatków na świadczone przez nas usługi oraz popyt na sprzedawane przez nas urządzenia końcowe.

Według danych Komisji Europejskiej w latach 2016-2018 roku nastąpiło wyraźne odbicie zarówno polskiej gospodarki, jak i krajów Unii Europejskiej. Wzrost PKB Polski za ten okres wyniósł odpowiednio 2,9%, 4,6%, 5,1% a w latach 2019-2020 szacowany jest odpowiednio na 4,1% i 3,3%. Aktualnie publikowane prognozy krajowych i międzynarodowych instytucji dotyczące perspektyw rozwoju polskiej gospodarki zakładają, pomimo spowolnienia wzrostu, utrzymanie wysokiego tempa rozwoju polskiego PKB w latach 2020-2021 przekraczającego analogiczne wskaźniki dla całej Unii Europejskiej ponad dwukrotnie.

Wierzmy, że średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, wideo online, telefonię komórkową, usługi dostępu do Internetu, usługi łączone oraz urządzenia końcowe, będą rosły wraz ze wzrostem polskiego PKB, przyczyniając się do wzrostu naszych przychodów. Oczekujemy, że utrzymanie pozytywnej dynamiki rozwoju PKB w latach 2020-2021 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 nasycony.

Rynek, na którym działamy, jest bardzo dynamiczny i konkurencyjny. Zaostrzona konkurencja oraz dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe (w tym zachodzące procesy konsolidacyjne na rynku telewizji satelitarnej i kablowej, jak również postępująca konwergencja usług mobilnych i stacjonarnych, która umożliwia łączenie ofert internetowych, telewizyjnych i głosowych oraz korzystanie z nich wszędzie i na każdym urządzeniu) 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.

Biorąc pod uwagę zmiany zachodzące w otoczeniu rynkowym i rosnące znaczenie konwergencji, w pierwszym kwartale 2019 roku zaoferowaliśmy usługę telewizyjną w technologii stacjonarnej IPTV (sieć zamknięta). Następnie w lipcu 2019 roku uruchomiliśmy usługę telewizji internetowej OTT, umożliwiającą dostęp do naszej oferty za pośrednictwem każdego dostawy Internetu (sieć otwarta). Dzięki temu nasi klienci mogą obecnie korzystać z usług płatnej telewizji Cyfrowego Polsatu za pośrednictwem optymalnej dla nich technologii dostarczenia sygnału TV – satelitarnej lub kablowej. Mają także, w przypadku telewizji internetowej OTT, możliwość elastycznej aktywacji bądź zmiany wybranych przez nich pakietów tematycznych.

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku płatnej telewizji. Dodatkowo inwestujemy w zakup nowych atrakcyjnych i unikalnych treści, czego wyrazem jest między innymi zakup praw do transmisji piłkarskiej Ligi Mistrzów i Ligi Europy w sezonach 2018-2021. Wierzmy, że daje nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Dodatkowo oferujemy usługi płatnej telewizji jako element oferty zintegrowanej, co pozytywnie wpływa na lojalizację bazy klientów i 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 dopiero w początkowej fazie rozwoju w porównaniu z rynkami w krajach Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych i naszym zdaniem posiada duży potencjał rozwoju, szczególnie w sytuacji poprawiającej się jakości łącz szerokopasmowych na rynku. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix czy Amazon Prime. Jednocześnie wycofanie przez koncern Naspers serwisu Showmax z rynku polskiego świadczy w naszej opinii o dużych wyzwaniach stojących przed tym segmentem. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych. Rozwijamy

również produkowany przez nas sprzęt abonencki do odbioru usługi płatnej telewizji w celu szerszego rozpropagowania świadczonych przez nas usług, tj. poza tradycyjny model dostępu w technologii satelitarnej. Wraz z wdrożeniem usług płatnej telewizyjnych w technologii IPTV (w marcu 2019 roku) oraz w sieci otwartej OTT (w lipcu 2019 roku) wprowadziliśmy na rynek nasze własne dekodery dedykowane tym usługom. Ponadto, dążąc do zbudowania przeciwwagi dla globalnych serwisów OTT podpisaliśmy w październiku 2019 roku z Grupą Discovery umowę joint-venture dotyczącą utworzenia nowej, wspólnej platformy streamingowej OTT oferującej dostęp do lokalnych, polskich produkcji.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną 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. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w latach 2020-2021 (w obu okresach na poziomie 3,3% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, oczekiwane w latach 2020-2021 wysokie tempo wzrostu gospodarczego powinno mieć 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 szersza oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za pierwsze trzy kwartały 2019 roku wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 12,1% rok do roku i osiągnęły wartość 3,52 mld zł. Na tempo rozwoju tej formy reklamy wpływ mają m.in. wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzi część naszych wpływów. W pierwszych trzech kwartałach 2019 roku wzrosły one o 8% i stanowiły 13% całkowitych wydatków na reklamy online. Uważamy, że dzięki jednej z czołowych pozycji na rynku wideo online, poprzez telewizję internetową IPLA oraz inne serwisy z grupy Cyfrowego Polsatu, możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

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, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2019 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 35,6% w porównaniu do 37,2% w 2018 roku.

Według danych Nielsen Audience Measurement systematycznie rośnie natomiast udział w rynku reklamy telewizyjnej stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia nawiązanie współpracy oraz akwizycje w obszarze kanałów tematycznych dokonane przez Grupę w latach 2017-2019 doskonale wpisują się w długoterminową strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Nabyte w grudniu 2017 roku stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmocniają ofertę muzyczną Telewizji Polsat, a nawiązanie współpracy w zakresie rozwijania dwóch kolejnych stacji dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej - Nowa TV i Fokus TV - stanowi atrakcyjne uzupełnienie kompleksowej oferty programowej kanałów Grupy. Wszystkie wyżej wymienione stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności. Ponadto w czerwcu 2018 roku włączyliśmy do naszego portfolio stacji tematycznych kanał informacyjny Superstacja, a w maju 2019 roku kanał sprzedażowy TV Okazje.

Następnym krokiem wzmocniającym naszą pozycję było rozpoczęcie w maju 2018 roku strategicznej współpracy z Eleven Sports w Polsce. Przejmując kontrolę nad polską spółką Eleven Sports Network włączyliśmy do naszej oferty detalicznej i hurtowej sportowy контент premium na światowym poziomie. Jest to kolejna strategiczna inwestycja mająca na celu konsekwentną budowę jak najlepszej oferty programowej dla naszych widzów.

W lipcu 2018 roku wprowadziliśmy do naszej oferty pakiet telewizyjny Polsat Sport Premium, dzięki któremu fani piłki nożnej mogą oglądać na żywo wszystkie mecze Ligi Mistrzów UEFA oraz spotkania Ligi Europy UEFA. Pakiet składa się z 2 kanałów w jakości Super HD – Polsat Sport Premium 1 i Polsat Sport Premium 2 – oraz 4 serwisów telewizyjnych premium w systemie PPV. Z myślą przede wszystkim o tych rozgrywkach piłkarskich Polsat uruchomił najnowocześniejsze i największe

studio sportowe w Polsce, dzięki czemu fani piłki nożnej otrzymają pełną oprawę meczów - w najwyższej jakości wizualnej oraz z doskonałym zespołem dziennikarskim i komentatorskim Polsatu Sport.

Rosnące znaczenie usług konwergentnych

Obecnie konwergencja, rozumiana jako łączenie przynajmniej dwóch usług od jednego operatora należących do różnych grup bazowych usług, jest jednym z najsilniejszych trendów tak na polskim, jak i na światowych rynkach mediów i telekomunikacji. Operatorzy rozwijają swoje oferty pakietowe w odpowiedzi na zmieniające się preferencje klientów, którzy coraz częściej szukają usług medialnych i telekomunikacyjnych świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. Przy wysokim nasyceniu rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej pakietyzacja usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu istniejącej bazy klientów.

W ostatnich latach można było zaobserwować wzmożone działania dużych graczy działających na polskim rynku, szczególnie mobilnych, nastawione na silną promocję usług łączonych dla domu i rozwiązań będących formą połączenia usług mobilnych i stacjonarnych. Operatorzy kładą mocny nacisk na wysokiej jakości szerokopasmowy dostęp do Internetu dla gospodarstw domowych, czego pochodną są zakrojone na szeroką skalę inwestycje w modernizację i rozbudowę pokrycia sieciami zarówno mobilnymi w technologiach LTE i LTE Advanced, jak i opartymi o nowoczesne technologie stacjonarne (NGA – *Next Generation Access*, FTTH – *Fiber to the Home*), a także akwizycje podmiotów dysponujących infrastrukturą szerokopasmową.

Dodatkowo widoczne jest coraz większe zaangażowanie operatorów mobilnych w pozyskiwanie kontentu, który stanowiłby wyróżnik danej oferty na rynku. Przykładowo, dzięki współpracy z międzynarodowymi serwisami wideo online, takimi jak HBO GO czy też serwisem muzycznym Tidal, operatorzy mobilni oferują dostęp do tych serwisów jako usługę dodatkową do taryf abonamentowych.

W ślad za rosnącym znaczeniem konwergencji i mając na uwadze znaczny stopień rozdrobnienia rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu można oczekiwać, że w przyszłości na kształt rynku telekomunikacyjnego i medialnego w Polsce istotny wpływ będą miały trendy konsolidacyjne, od dłuższego czasu widoczne na lepiej rozwiniętych rynkach zagranicznych, gdzie łączą się operatorzy mobilni i stacjonarni oraz producenci kontentu.

W Polsce pierwszym przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji Grupa Polsat skupiła w ramach grupy kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwia lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Już w czerwcu 2018 roku zaoferowaliśmy naszym klientom w ramach pilotażu szerokopasmowy Internet stacjonarny Netii, uzupełniony o działające na jego bazie usługi telewizyjne oraz telefonię stacjonarną. Pod koniec 2018 roku wprowadziliśmy usługę Plus Internet Stacjonarny, która jest dostarczana naszym klientom w oparciu o infrastrukturę Netii. Z kolei w pierwszym kwartale 2019 roku wdrożyliśmy usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dostępną dla użytkowników stacjonarnego Internetu od operatora sieci Plus, Netii lub Orange. Następnym etapem w rozwoju Grupy było uruchomienie w lipcu 2019 roku usługi telewizji internetowej OTT, z której można korzystać za pośrednictwem Internetu od dowolnego dostawcy. Wprowadzenie do oferty nowych usług telewizji internetowej to kolejny etap w rozwoju naszej Grupy i odpowiedź na zmieniające się potrzeby i oczekiwania naszych klientów, którzy obecnie mogą decydować o optymalnym dla nich sposobie dostarczania treści telewizyjnych.

Zmiany dotyczące konwergencji usług dotyczą również naszego otoczenia konkurencyjnego.

Zmiany własnościowe i partnerstwa pojawiające się w naszym otoczeniu konkurencyjnym

T-Mobile Polska

W lipcu 2018 roku T-Mobile Polska podpisał umowę z Orange Polska, na mocy której T-Mobile będzie świadczyć swoim klientom usługi BSA (*ang. Bitstream Access*) poprzez część sieci światłowodowej FTTH (*ang. Fiber to the Home*) należąca do Orange. Zgodnie z komunikatem prasowym Orange, umowa obejmuje okres 10 lat, z możliwością przedłużenia o kolejne 5 lat, i dotyczy dostępu do budynków wielorodzinnych na obszarach nie objętych dostępem regulowanym BSA, w zasięgu których znajduje się ok. 1,7 mln gospodarstw domowych. Transakcja nie została zawarta na zasadach wyłączności, co z jednej strony pozwala innym operatorom nawiązać współpracę związaną z hurtowym dostępem do infrastruktury Orange, a z drugiej strony nie wyklucza porozumienia T-Mobile z innymi hurtowymi dostawcami infrastruktury stacjonarnej. Następnie we wrześniu 2018 roku T-Mobile Polska zawarł umowę z operatorem Nexera, który obecnie buduje sieć światłowodową w czterech województwach w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa – POPC. Jak podaje T-Mobile, na bazie obu posiadanych umów operator zwiększy zasięg dostępnej mu sieci światłowodowej do 4,5 mln gospodarstw domowych do 2020 roku.

Pod koniec czerwca 2019 roku T-Mobile wdrożył ofertę usług konwergentnych dla klientów indywidualnych, na którą składa się usługa głosowa, serwisy telewizyjne OTT Netflix i IPLA oraz Internet światłowodowy. Z pakietu konwergentnego mogą skorzystać klienci znajdujący się w zasięgu infrastruktury światłowodowej jednego z partnerów T-Mobile. W grudniu 2019 roku T-Mobile podpisał umowę z siecią Inea dotyczącą świadczenia usług w modelu BSA na obszarach, na których Inea buduje sieć światłowodową w ramach drugiego konkursu POPC. Poza umową o dostępie hurtowym do infrastruktury zawarta została także umowa o partnerstwie technicznym, zgodnie z którą Inea odpowiadać będzie za uruchomienie oraz utrzymanie stacjonarnych usług telekomunikacyjnych T-Mobile Polska świadczonych na sieci INEA. T-Mobile zapowiada uruchomienie usług konwergentnych z wykorzystaniem sieci Inea i Nexera na 2020 rok.

Play

W lipcu 2019 roku Play poinformował o podpisaniu umowy z operatorem kablowym Vectra, która umożliwi mu oferowanie stacjonarnego Internetu szerokopasmowego. Operatorzy zapowiadają uruchomienie usługi w pierwszym kwartale 2020 roku. Ponadto Play poinformował o nabyciu spółki 3S S.A., operatora sieci światłowodowej o długości ok. 3,8 tys. km, skoncentrowanej na regionie Górnego Śląska, i sześciu klastrów data center. Transakcja wspiera rozwój sieci transmisyjnej do stacji bazowych Play do technologii opartej o łączność światłowodową, co według zapowiedzi operatora jest związane z planowanym wdrożeniem standardu 5G.

UPC Polska

W lipcu 2019 roku UPC Polska uruchomiło nową ofertę MVNO i zapowiedziało start ery usług konwergentnych. Poza płatną telewizją, dostępem do Internetu oraz telefonią stacjonarną operator oferuje klientom indywidualnym i biznesowym także usługi mobilne na bazie współpracy z Play w modelu MVNO.

Rynek operatorów kablowych

Na rozdrobnionym polskim rynku sieci kablowych, na którym według szacunków PMR działa około 300 operatorów, postępuje proces konsolidacji. Jego przykładem może być przejęcie przez Vectrę, drugiego co do wielkości operatora, spółki Multimedia Polska, czyli trzeciego największego gracza kablowego. W lutym 2020 roku Vectra poinformowała o sfinalizowaniu powyższej transakcji, w wyniku której będzie mogła oferować usługi ponad 1,7 mln abonentom, a w zasięgu jej sieci znajdzie się ok. 4,4 mln gospodarstw domowych. Zarówno Vectra jak i Multimedia Polska prowadzą działalność w zakresie usług dostępu do telewizji i Internetu oraz usług telefonii. Z uwagi na fakt, że UOKiK wydał zgodę na połączenie pod warunkiem sprzedaży sieci, wraz z bazą klientów, w ośmiu miastach, w których udziały uczestników koncentracji są największe, można oczekiwać iż wspomniana transakcja będzie okazją dla innych operatorów do nabycia wybranych elementów infrastruktury - z myślą o rozwoju ofert konwergentnych.

Wcześniej na polskim rynku operatorów kablowych miały miejsce podobne akwizycje o mniejszej skali, przeprowadzone między innymi przez Orange, Vectrę i Netię. W szczególności na przełomie roku 2019 i 2020 Netia dokonała akwizycji dwóch lokalnych spółek kablowych. Oczekujemy, że trend do konsolidacji na rynku sieci kablowych będzie się utrzymywać w nadchodzących latach.

Zmiany cen usług mobilnych

Istotną zmianą, która zaszła na rynku usług telefonii mobilnej w 2019 roku, było wprowadzenie przez poszczególnych mobilnych operatorów infrastrukturalnych korekt do cenników usług detalicznych postpaid, polegających na podniesieniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*). Zmiany o takim charakterze zostały zainicjowane przez Orange Polska oraz Play, podczas gdy T-Mobile Polska zdecydował się podnieść opłaty za wybrane taryfy głosowe oraz wybrane taryfy mobilnego Internetu. Z kolei w grudniu 2019 roku modyfikacji swojej oferty, polegającej na wycofaniu możliwości zakupu zrabatowanych dodatkowych kart SIM przy podpisywaniu umowy opartej o najtańsze abonamenty telefoniczne, dokonała sieć Plus. Należy odnotować, iż wprowadzane zmiany taryf postpaid dotyczyły klientów, którzy zdecydowali się podpisać nową bądź przedłużyć dotychczasową umowę ze swoim operatorem na nowych warunkach, co przekłada się na odroczenie w czasie uzyskania ewentualnych pozytywnych efektów finansowych tych działań.

Modyfikacje cenników zachodzą również w segmencie prepaid. W szczególności Orange Polska rozszerzył swoją taryfę nielimitowaną na kartę przy jednoczesnym podniesieniu miesięcznej opłaty za pakiet. Podobnie jak w przypadku zmian w cennikach usług abonamentowych podwyżka dotyczy jedynie nowych klientów, aktywujących pakiet po raz pierwszy. Ponadto Orange podniósł również ceny za usługę przedłużenia ważności bonusowych pakietów danych, natomiast Play podniósł cenę połączeń wykonywanych poza ofertami pakietowymi.

Opisane powyżej zmiany powinny w średniej i dłuższej perspektywie przełożyć się na wzrost wartości polskiego rynku telefonii mobilnej.

Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie pośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie szacujemy, iż pośród urządzeń używanych przez naszych klientów na koniec grudnia 2019 roku tylko około 78% stanowiły smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż nasycenie naszej bazy klientów usług mobilnych smartfonami będzie w trakcie najbliższych lat nadal rosło.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2019 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrosło blisko sześciokrotnie w latach 2019-2025.

Oczekujemy, iż rosnąca popularność i dostępność oraz 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, będą skutkowały rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

Roll-out konkurencyjnych sieci LTE

W wyniku rozstrzygnięcia w 2015 roku aukcji LTE, której przedmiotem było 5 bloków w paśmie 800 MHz oraz 14 bloków w paśmie 2600 MHz, podmioty konkurencyjne w stosunku do Grupy Polsat uzyskały możliwość świadczenia wysokiej jakości usług w technologii LTE opartych o częstotliwości z zakresu 800 MHz. Od 2017 roku nasi konkurenci prowadzili zakrojone na szeroką skalę inwestycje w rozbudowę swoich sieci mobilnych w oparciu o uzyskane bloki w paśmie 800 MHz, zwiększając tym samym systematycznie pokrycie własną siecią LTE.

Współpraca między niektórymi operatorami telekomunikacyjnymi w zakresie współdzielenia sieci radiowej może mieć istotny wpływ na kształtowanie się polskiego rynku telekomunikacyjnego. W grudniu 2016 roku T-Mobile Polska i Orange Polska podpisały porozumienie, w ramach którego prowadzą rozbudowę własnych sieci LTE na bazie pasma 800 MHz, korzystając wspólnie z sieci nadajników NetWorks!, jednakże bez współużytkowania posiadanych zasobów radiowych. W maju 2018 roku obaj operatorzy podpisali aneks do umowy, na mocy którego rozwiązali współpracę w zakresie współdzielenia częstotliwości w pasmach 900 MHz i 1800 MHz. Ponadto wspomniani operatorzy prowadzą refarming własnych pasm 2100 MHz na potrzeby technologii LTE kosztem ograniczenia technologii 3G.

Z kolei w styczniu 2020 roku operator sieci Play poinformował, że na koniec 2019 roku osiągnął poziom 7.868 własnych wież w ramach realizowanego programu inwestycyjnego, którego celem jest osiągnięcie do końca 2021 roku ogólnokrajowego pokrycia i wybudowanie łącznie 9.500 własnych wież. Rozbudowa sieci Play ma przełożyć się na niezależnienie się tego operatora od usługi roamingu krajowego, z której Play aktualnie nadal korzysta, celem zapewnienia ogólnopolskiego zasięgu swoim klientom, począwszy od 2022 roku.

Istotna poprawa jakości usług dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii LTE świadczonych przez naszych konkurentów, realizowana w znacznym stopniu poprzez optymalizację posiadanych zasobów częstotliwości (refarming), oraz systematyczne zwiększanie pokrycia własnymi sieciami w wyniku prowadzonych inwestycji infrastrukturalnych będą, w naszej opinii, wpływać w kolejnych okresach na model konkurencji panujący na rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce.

Przygotowania operatorów mobilnych do wdrożenia sieci 5G

Zgodnie z celami europejskiej strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego i wytycznymi Komisji Europejskiej, w 2020 roku w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej powinna być dostępna na zasadach komercyjnych w przynajmniej jednym mieście sieć telekomunikacyjna piątej generacji (5G). Jest to nowy standard komunikacji mobilnej, który ma umożliwić osiągnięcie w technologii mobilnej prędkości transmisji przekraczającej 1 Gb/s, przy jednoczesnej znaczącej redukcji opóźnień (ang. *latency*) do poziomu nawet 1 milisekundy. Technologia ta ma przyspieszyć m.in. rozwój tzw. Internetu rzeczy, usług telemedycyny, autonomicznych pojazdów czy inteligentnych miast. Według oczekiwań unijnych kraje członkowskie powinny posiadać szerokie pokrycie siecią technologii 5G do 2025 roku.

Pod kątem rozwoju sieci 5G w Europie dedykowane zostały pasma z zakresów 700 MHz, 3,4-3,8 GHz oraz 26 GHz. Obecnie w poszczególnych krajach europejskich prowadzone są procesy alokacji wybranych pasm, w zależności od ich dostępności. W przypadku Polski, na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zapadły jeszcze wiążące decyzje co do sposobu przydziału częstotliwości na potrzeby budowy sieci 5G. Aktualnie UKE jest w trakcie organizacji pierwszego procesu alokacji - dotyczącego częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz. Na tym etapie prac związanych z procesem przewiduje się, że w 2020 roku zapadnie rozstrzygnięcie dla tego zakresu pasma, które ma być dystrybuowane w formie aukcji, przy czym nie zostały jeszcze doprecyzowane szczegóły procesu sprzedaży pasma. Rezerwacje dokonane w wyniku aukcji mają obowiązywać do końca czerwca 2035 roku.

Odnosnie zakresu 700 MHz, w dniu 28 października 2019 roku przedstawiciele polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali w obecności ministra cyfryzacji memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Zgodnie z przyjętymi do modeli założeniami, właścicielem jednolitej infrastruktury dla pasma 700 MHz byłaby spółka celowa o nazwie #POLSKIE5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Założeniem stron memorandum jest, aby Skarb Państwa zapewnił pasmo 700 MHz oraz dostęp do infrastruktury pasywnej na własnych nieruchomościach, a podmioty prywatne infrastrukturę pasywną i aktywną (aport lub długoletnie dzierżawy) oraz ewentualne środki finansowe. Sygnalizowany obecnie przez władze termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma to lata 2022-2023.

W marcu 2019 roku, Play wprowadził do swojej komunikacji marketingowej określenie „5G Ready”.

Z początkiem 2020 roku weszło w życie rozporządzenie ministra zdrowia, wielokrotnie podnoszące krajowe normy dopuszczalnego promieniowania pól elektromagnetycznych (PEM), które wcześniej należały do najbardziej restrykcyjnych w Europie. Tym samym została usunięta jedna z barier uniemożliwiających wdrożenie standardu 5G na szeroką skalę.

W Polsce konkurencyjni do nas operatorzy mobilni rozpoczęli testy technologii 5G na bazie pasm wypożyczonych lokalnie na potrzeby testów od Urzędu Komunikacji Elektronicznej. We wrześniu 2018 roku Orange Polska uruchomił (we współpracy z Huawei) pierwszą stację 5G w Gliwicach, a kolejną w lutym 2019 roku w Zakopanem (bazując na urządzeniach od firmy Ericsson). Testy kolejnych stacji w Warszawie i Lublinie, w których partnerami technologicznymi są odpowiednio Ericsson i Nokia, rozpoczęły się odpowiednio we wrześniu i październiku 2019 roku. W grudniu 2018 roku T-Mobile Polska uruchomił testowo pierwsze stacje 5G w Warszawie, prowadził również przez kilka miesięcy projekt Smart City we współpracy z miastem Kazimierz Dolny. Z kolei Play zapowiedział w połowie 2019 roku utworzenie wraz z m.in. firmą Ericsson pilotażowej sieci 5G w obrębie kampusu Politechniki Łódzkiej, rozpoczęcie testów sieci 5G w Toruniu (przy wykorzystaniu sprzętu Huawei – testy zrealizowano w sierpniu 2019 roku) oraz planowane utworzenie strefy 5G na stadionie Legii Warszawa (wspólnie z firmą Ericsson).

Z kolei w styczniu 2020 roku operatorzy sieci Plus i Play podjęli decyzję o rozpoczęciu budowy komercyjnych sieci 5G w wybranych polskich miastach w oparciu o zasoby częstotliwości już znajdujące się w ich posiadaniu (2600 MHz TDD w przypadku sieci Plus oraz 2100 MHz w przypadku sieci Play). W przypadku Plusa intencją jest wykorzystanie na posiadanym zasobie częstotliwości technologii MIMO 4x4 i QAM256, pozwalającej uzyskać prędkość transmisji powyżej 500 Mb/s. Budowa sieci obejmie główne miasta Polski, m.in. Warszawę, Gdańsk, Katowice, Łódź, Poznań, Szczecin i Wrocław. Do końca pierwszego kwartału 2020 roku planuje się uruchomienie 5G na około 100 stacjach bazowych.

Informacja dotycząca 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 roku zakończonym 31 grudnia 2019 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 22,1% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 26,5% w drugim kwartale, 20,4% w trzecim kwartale i 31,0% w czwartym kwartale.

W ramach przychodów detalicznych nieznacznym wahaniom w trakcie roku podlegają przychody z telefonii mobilnej, które zazwyczaj są nieco niższe w pierwszym kwartale z powodu mniejszej liczby dni kalendarzowych i biznesowych.

Pozostałe przychody nie podlegają istotnym wahaniom sezonowym.

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 trendów konsumpcyjnych oraz 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, dodatkowo uzupełniając je usługami i produktami spoza naszej podstawowej działalności, takimi jak usługi finansowe i ubezpieczeniowe, sprzedaż energii elektrycznej i gazu oraz inne rozwiązania dla domu. Dążymy do tego, aby nasze usługi odpowiadały na potrzeby każdego klienta i były dostępne wszędzie. Dlatego też stale pracujemy nad poszerzaniem oferty oraz wchodzimy na nowe rynki dystrybucji naszych usług.

W ramach oferty usług łączonych adresowanej zarówno do klientów indywidualnych, jak i małego biznesu, umożliwiamy naszym klientom elastyczne łączenie usług w pakiety, na które oferujemy atrakcyjne rabaty. Uruchomiony w 2014 roku smartDOM przynosi bardzo dobre wyniki sprzedaży i jest regularnie dostosowywany do potrzeb i oczekiwań naszych

klientów. Możliwość dosprzedaży naszych produktów i usług (cross-selling) do obecnej bazy klientów pozytywnie wpływa na nasze przychody oraz poziom ARPU klienta kontraktowego, jak również przyczynia się do wzrostu lojalności klientów, którzy korzystają z naszych usług zintegrowanych.

Dodatkowo wychodzimy naprzeciw wymaganiom naszych klientów poprzez oferowanie do każdej usługi podstawowej szerokiego wachlarza usług komplementarnych. Łączymy nasze tradycyjne usługi płatnych pakietów telewizyjnych – które oferowane są obecnie w dwóch technologiach – satelitarnej oraz internetowej (OTT, IPTV) – z usługami VOD, PPV, Multiroom, serwisami online wideo i telewizją mobilną. Do usług dostępu do Internetu i telefonii komórkowej proponujemy tzw. VAS (*Value Added Services*), czyli usługi opcjonalne obejmujące m.in. usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne, 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 i cross-selling, może w znaczący sposób zwiększyć liczbę usług na indywidualnego klienta, podnosząc tym samym średni przychód na klienta (ARPU), obniżając jednocześnie wskaźnik churn.

Wzmocnienie pozycji na rynku usług zintegrowanych dzięki akwizycji Netii

Dzięki akwizycji pakietu kontrolnego w Netii rozszerzyliśmy nasze portfolio o szeroki wachlarz produktów i usług stacjonarnych, w tym zwłaszcza o usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi Netii są świadczone poprzez własne sieci dostępne, w zasięgu których znajduje się około 2,7 miliona lokali, spośród których, według stanu na koniec 2019 r., ponad 1,4 mln posiadało łącza pozwalające na świadczenie usługi o przepustowości 1 Gb/s. Sieć własna Netii dociera obecnie do około 180 miejscowości i wsparta jest rozległą, ogólnopolską infrastrukturą szkieletową. Ponadto Netia oferuje usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o dostęp do sieci Orange Polska.

Szkieletowa infrastruktura światłowodowa Netii o ogólnopolskim zasięgu stanowi doskonale uzupełnienie naszej własnej infrastruktury. Pozwala ona szybko i efektywnie zwiększać pojemność naszej sieci mobilnej, wzmacniając tym samym naszą przewagę konkurencyjną na rynku oraz wpływa na poprawę elastyczności przy dalszym planowaniu rozbudowy połączonej sieci telekomunikacyjnej. Jednocześnie zasięg infrastruktury dostępowej Netii, pozwalającej oferować dostęp do Internetu stacjonarnego o parametrach NGA, otwiera dla Grupy Polsat nowy rynek – duże miasta i aglomeracje miejskie. W ten sposób zyskujemy nową, atrakcyjną bazę klientów indywidualnych, zwiększając tym samym nasz potencjał dosprzedaży produktów i usług w ramach oferty zintegrowanej.

Jednocześnie gruntownie wzmocniliśmy naszą pozycję w segmencie klientów biznesowych. Akwizycja operatora Netia, posiadającego rozległą sieć stacjonarną docierającą do większości największych polskich budynków biurowych oraz szerokie kompetencje w obsłudze klientów biznesowych, pozwala nam istotnie wzmocnić naszą pozycję konkurencyjną na rynku świadczenia usług konwergentnych dla klientów biznesowych. W szczególności jesteśmy w stanie wspólnie przygotowywać kompleksowe oferty według indywidualnych wymagań klienta przy optymalizacji bądź eliminacji konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z budową dedykowanej infrastruktury telekomunikacyjnej dla tych klientów, co pozwala nam skuteczniej rywalizować z innymi operatorami telekomunikacyjnymi.

Inwestycje w rozbudowę sieci i refarming pasma

W 2019 roku klienci detaliczni Polkomteli i Cyfrowego Polsatu przetransferowali ok. 1,1 EB danych. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom blisko 100% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu pojemności naszej sieci telekomunikacyjnej oraz rozbudowie pokrycia sygnałem LTE Advanced, który dociera już do 82% Polaków.

Inwestycje w rozwój naszej sieci LTE prowadzone są przede wszystkim w oparciu o obecnie posiadane i wykorzystywane częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Aktualnie posiadamy kilkanaście tysięcy systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced na różnych pasmach z naszego portfolio częstotliwości.

Istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci był refarming częstotliwości 900 MHz oraz 2100 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych wcześniej do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE Advanced. W szczególności, na terytorium całej Polski uwolniliśmy część pasma 900 MHz wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług w technologii 2G i przenieśliśmy na to pasmo ruch świadczony w nowszych i zdecydowanie bardziej efektywnych technologiach. Do końca 2019 roku przekazaliśmy do użytkowania klientom ponad 6,9 tysięcy nadajników działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz i nadal kontynuujemy rozbudowę tej sieci.

Równolegle na terenie całej Polski trwają prace mające na celu poszerzenie pojemności naszej sieci transmisyjnej pod kątem obsługi stale rosnącego transferu danych. Poszerzenie sieci transmisyjnej pozwala nam wykorzystać pod kątem

świadczenia usług LTE i LTE Advanced nasze istniejące wieże i inne lokalizacje sieciowe, które dotychczas działały jedynie w oparciu o starsze technologie 2G i 3G. Konsekwentnie w kolejnych miastach agregujemy pasma z zasobów 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz, co – w połączeniu z zastosowaniem modulacji 256 QAM, MIMO4x4 – pozwala nam dostarczać naszym klientom coraz to wyższą jakość świadczonych przez nas usług.

Spodziewamy się, że rozbudowa sieci LTE w oparciu głównie o ciągłe 20 MHz bloki pasma z zakresów 1800 MHz oraz 2600 MHz przy zagęszczeniu siatki stacji bazowych, przy wyraźnym wzroście liczby działających nadajników oraz zastosowaniu technologii ODU-IDU (*Outdoor Unit Indoor Unit*) pozwoli nam utrzymać przewagę konkurencyjną pod względem parametrów jakościowych dostarczanej przez nas usługi mobilnego Internetu. Jednocześnie na przełomie lat 2019 i 2020 w wybranych miastach rozpoczęliśmy budowę pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G opartej o szeroki 50 MHz blok pasma 2600 MHz z wykorzystaniem technologii TDD. W połączeniu z nowoczesnymi systemami antenowymi wykorzystującymi 8 lub 64 torów antenowe (Massive MIMO) sieć ta mogłaby, według naszych oczekiwań, istotnie powiększyć pojemność naszej sieci mobilnej.

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 rozwijamy serwis, korzystając z naszego doświadczenia w sprzedaży usług płatnej telewizji, co pozwala nam na osiągnięcie synergii w obszarach kosztowych i przychodowych.

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 2019 roku w latach 2019-2025 zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o ok. 30% sięgając w 2025 roku około 76% całego ruchu danych mobilnych. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości. Z tego względu dbamy o to, aby oferować użytkownikom IPLI szeroki wybór atrakcyjnych treści programowych. W szczególności od sierpnia 2018 roku w serwisie IPLA dostępny jest dedykowany pakiet sportowy IPLA Polsat Sport Premium, oferujący na żywo i bez reklam transmisje wszystkich meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA, do emisji których wyłączne prawa nabyła Grupa Polsat. Pakiet ten oferowany jest zarówno klientom naszej Grupy, jak i klientom innych operatorów.

Ponadto, dążąc do zbudowania przeciwwagi dla międzynarodowych, globalnych serwisów OTT podpisaliśmy w październiku 2019 roku z grupą Discovery umowę joint-venture dotyczącą utworzenia nowej, wspólnej platformy streamingowej OTT oferującej dostęp do lokalnych, polskich produkcji. Rozpoczęcie działalności operacyjnej przez nową platformę jest uwarunkowane uzyskaniem odpowiedniej zgody antymonopolowej. Wierzymy, że współpraca z Discovery pozwoli nam efektywnie umacniać naszą pozycję na rynku wideo online.

Atrakcyjna zawartość naszych kanałów TV i monetyzacja praw sportowych

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 34 stacji. Dodatkowo istnieje grupa 8 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. 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 światowymi studiami filmowymi, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Świata w 2022 roku, piłkarską Ligę Narodów 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2023 oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn 2021, Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN, FFF, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021). Dzięki przejściu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są odsprzedawane w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji. Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę, włoską Serie A TIM, angielski The Emirates FA Cup, wyścigi Formuła 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe. Unikalny контент to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

Wierzmy, że dostęp do atrakcyjnych treści programowych, w tym tych, które nie są dostępne w ofercie innych operatorów płatnej telewizji, daje nam znaczącą przewagę konkurencyjną nad innymi operatorami płatnej telewizji w Polsce.

Jednocześnie dążymy do monetyzacji posiadanych przez nas kanałów telewizyjnych, również przez zaoferowanie ich w ofercie hurtowej innym podmiotom świadczącym usługi płatnej telewizji na polskim rynku. Przekłada się to korzystnie na poziom generowanych przez nas przychodów hurtowych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

4.1.3. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

Roaming międzynarodowy w sieciach komórkowych

Wysokość roamingowych stawek hurtowych i detalicznych za usługi głosowe (wykonywanie i odbieranie połączeń telefonicznych), SMS, MMS i transmisję danych w roamingu na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) podlega regulacjom.

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2015 roku, począwszy od 15 czerwca 2017 roku, opłaty detaliczne za usługi roamingu regulowanego zrównane zostały z cenami krajowymi (regulacja *Roam Like at Home*). W znaczącej części planów cenowych stosowanych na polskim rynku zastosowanie mają tzw. taryfy nielimitowane, umożliwiające wykonywanie nieograniczonej ilości połączeń krajowych i przesyłanie nieograniczonej ilości wiadomości tekstowych w ramach stałej miesięcznej opłaty abonamentowej, a połączenia głosowe przychodzące na polskim rynku co do zasady są bezpłatne. Wobec powyższego wdrożenie regulacji *Roam Like at Home* przełożyło się na obniżenie strumienia detalicznych przychodów telekomunikacyjnych wszystkich operatorów, którzy w pełni zastosowali tę regulację, w tym Grupy Polsat.

W momencie gdy nasi klienci generują ruch przebywając poza granicami Polski, ponosimy na rzecz zagranicznych sieci telekomunikacyjnych koszty zakupu ruchu. Hurtowe stawki rozliczeniowe z tytułu zakupu ruchu roamingowego na obszarze EOG również podlegają regulacyjnym obniżkom. W szczególności wdrożenie regulacji *Roam Like at Home* od 15 czerwca 2017 roku poprzedzone było wdrożeniem średnioterminowego planu obniżek hurtowych opłat za usługi roamingu międzynarodowego obowiązujących na obszarze EOG. Obecnie obowiązujące maksymalne stawki zaprezentowane zostały poniżej:

[EUR]	Maksymalne średnie ceny hurtowe (rozliczenia między operatorami) na obszarze EOG od:						
	1 lipca 2014 do 14 czerwca 2017	15 czerwca 2017	1 stycznia 2018	1 stycznia 2019	1 stycznia 2020	1 stycznia 2021	1 stycznia 2022
Transmisja danych (za 1 GB)	51,2	7,7	6,0	4,5	3,5	3,0	2,5
Połączenia głosowe wychodzące (za minutę)	0,05	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032
SMS (za 1 SMS)	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Aby częściowo zrekompensować negatywne skutki wdrożenia regulacji RLAH, w okresie od października 2017 r. do października 2019 r., na podstawie decyzji Prezesa UKE, Polkomtel uprawniony był do pobierania dodatkowych opłat do cen roamingu międzynarodowego ponad opłaty wynikające z regulacji *Roam Like at Home*.

Maksymalne stawki za międzynarodowe połączenia i SMSy

W Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającym Organ Europejskich Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC) oraz Agencję Wsparcia BEREC (Urząd BEREC) zawarto przepisy regulujące ceny za połączenia i SMSy międzynarodowe realizowane w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Regulacja wprowadza maksymalne ceny detaliczne, jakie europejscy operatorzy będą mogli pobierać za realizację tychże usług. Maksymalne pułapy cen wynoszą 19 eurocentów za minutę wykonywanego połączenia głosowego międzynarodowego i 6 eurocentów za wysłanie SMSa międzynarodowego (ceny nie uwzględniają podatku VAT). Regulacje obowiązują od 15 maja 2019 roku.

Maksymalne stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR) i stacjonarnych (FTR)

UKE prowadzi obecnie postępowania administracyjne mające ustalić stawki FTR na poziomie znacząco niższym niż obecnie stosowane na rynku. Dalszą regulację stawek MTR i FTR przewidują także przepisy Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej. Zgodnie z nimi do końca 2020 r. Komisja Europejska ma wydać akt delegowany, na mocy którego określone zostaną maksymalne stawki MTR i FTR do jakich stosowania będą uprawnieni operatorzy w Unii Europejskiej. Ostateczny

poziom stawek nie jest jeszcze znany, obecnie trwają procesy konsultacyjne dotyczące przygotowanych przez Komisję Europejską modeli kalkulacyjnych oraz uzyskanych wyników w oparciu o dane na rynkach lokalnych. Finalizacja procesu, a następnie wydanie aktów wdrożeniowych, spodziewane jest z końcem 2020 roku.

4.1.4. Czynniki finansowe

Wahania kursów walut

Złoty polski jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Nasze przychody wyrażone są głównie w złotych, natomiast część kosztów czy nakładów inwestycyjnych wyrażona jest w walutach obcych.

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 w różnych obszarach naszej działalności, obejmujących m.in. opłaty licencyjne i koncesyjne, koszty korzystania z transponderów, zakup kontentu i sprzętu czy międzynarodowych umów roamingowych i międzyoperatorskich.

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.

Zmiany 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 Połączonej Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku oraz zobowiązania wynikające z Warunków Emisji Obligacji Serii B oraz Warunków Emisji Obligacji Serii C 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 perspektywy rozwoju.

4.2. Kluczowe trendy rynkowe

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

- wysoki poziom nasycenia rynku usługami świadczonymi przez Grupę oraz wysoki poziom konkurencyjności rynków, na których działamy;
- pakietyzacja usług polegająca na łączeniu ofert usług medialnych i telekomunikacyjnych, a także usług spoza branży, np. sprzedaż energii elektrycznej, gazu czy innych produktów i usług dla domu;
- stabilizacja sytuacji konkurencyjnej na rynku telefonii mobilnej odzwierciedlona w malejącym wolumenie numerów przenoszonych przez klientów pomiędzy sieciami;
- rosnące zapotrzebowanie na transmisję danych i szybkie łącza internetowe, wynikające ze zmieniających się preferencji konsumentów i idącej za tym coraz większej złożoności usług świadczonych w oparciu o transmisję danych;
- rosnąca penetracja smartfonów wśród klientów sieci mobilnych, pociągająca za sobą rozwój rynku mobilnej transmisji danych;

- rosnące wymagania konsumentów w zakresie stopnia zaawansowania użytkowanych urządzeń końcowych, odzwierciedlające się w rosnącym popycie na bardziej nowoczesne i kosztowniejsze smartfony;
- zmiany w zakresie cenników usług komórkowych z jednoczesnym podniesieniem pakietów transmisji danych (strategia „więcej za więcej”), wynikające ze wzrostu popytu na transmisję danych w smartfonach oraz przyszłych inwestycji w standard 5G;
- rozwój nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych, w szczególności światłowodowych (FTTH);
- dynamiczny rozwój nieliniowych treści wideo, dostarczanych przez serwisy VOD i OTT, połączony ze wzrostem wydatków na reklamę w Internecie;
- systematyczny wzrost skłonności użytkowników do płacenia za treści wideo w Internecie, w tym przede wszystkim płatności za контент w modelu subskrypcyjnym, co wiąże się m.in. z produkcją wysokiej jakości kontentu na wyłączność poszczególnych serwisów VOD;
- wchodzenie na polski rynek wideo online kolejnych globalnych graczy działających w modelach VOD i OTT, jak również inwestycje działających już obecnie na tym rynku podmiotów w dostosowanie oferowanych treści do gustów lokalnych widzów;
- rosnące koszty produkcji treści telewizyjnych przekładające się na wzrost cen sprzedaży kontentu na rynku hurtowym;
- wzrost sprzedaży smartTV - telewizorów z dostępem do Internetu;
- zmiany technologiczne w zakresie technologii świadczenia usługi płatnej telewizji, wynikające między innymi z rosnących oczekiwań konsumentów dotyczących dostarczania kontentu w modelu nieliniowym;
- dalsza fragmentaryzacja rynku telewizyjnego (rosnący udział kanałów tematycznych w oglądalności i przychodach z reklamy);
- postępująca konsolidacja na rynku płatnej telewizji, w segmencie telewizji kablowej;
- konsolidacja na rynku telekomunikacyjnym, przejawiająca się akwizycjami lokalnych operatorów przewodowych przez większe grupy telekomunikacyjne;
- zmiany właścicielskie na rynku produkcji i nadawania kanałów telewizyjnych.

4.3. Najważniejsze inwestycje w 2019 roku

Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Asseco Poland S.A.

W dniu 18 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat ogłosił zaproszenie do składania ofert sprzedaży akcji Asseco, którego przedmiotem było nie więcej niż ok. 18,22 mln akcji o łącznej wartości nie większej niż ok. 1,18 mld zł, reprezentujących 21,95% kapitału zakładowego Asseco i uprawniających do wykonywania 21,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Proponowana cena zakupu akcji Asseco w ramach zaproszenia wynosiła 65,00 zł za jedną akcję.

W odpowiedzi na zaproszenie akcjonariusze Asseco złożyli oferty sprzedaży 18.178.386 akcji, reprezentujących 21,90% kapitału zakładowego Asseco i uprawniających do wykonywania 21,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

W wyniku rozliczenia zaproszenia, powyższe akcje zostały nabyte w dniu 30 grudnia 2019 roku, na mocy porozumienia opisanego szerzej w punkcie 3.2. niniejszego Sprawozdania, przez Spółkę wraz z Reddev, przy czym Spółka nabyła bezpośrednio 17.994.259 akcji Asseco reprezentujących 21,68% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 21,68% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu, natomiast Reddev, podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza, nabył 184.127 akcji Asseco reprezentujących 0,22% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 0,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Uwzględniając 868.897 akcji Asseco znajdujących się w posiadaniu Spółki przed ogłoszeniem zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji, na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Cyfrowy Polsat i Reddev posiadają łącznie 19.047.283 akcji Asseco, reprezentujących 22,95% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 22,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Nabycie akcji Asseco zostało sfinansowane ze środków własnych oraz środków dostępnych w ramach zadłużenia finansowego.

Więcej informacji odnośnie transakcji nabycia pakietu akcji Asseco znajduje się w raportach bieżących Spółki nr 37/2019 z dnia 18 grudnia 2019 roku, nr 40/2019 z dnia 24 grudnia 2019 roku i nr 41/2019 z dnia 27 grudnia 2019 roku.

Przejęcie pakietu akcji w Asseco jest w pełni zgodne ze strategią Grupy Cyfrowego Polsatu, zakładającą dostarczanie najatrakcyjniejszych produktów i usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii. Jest to strategiczny alians dwóch polskich liderów sektora TMT, współpracujących ze sobą w przeszłości między innymi przy wdrażaniu nowego środowiska informatycznego Grupy. Grupa Cyfrowy Polsat jest największym i najważniejszym przedsiębiorstwem polskiej gospodarki w obszarze mediów i telekomunikacji, a Asseco Poland to największy producent oprogramowania w Polsce i Europie Środkowowschodniej. Przyszłość oraz rozwój obydwu firm opiera się na umiejętności tworzenia i stosowania produktów i usług przy zastosowaniu najnowocześniejszych technologii.

Nowe trendy na rynku wymagają wykorzystywania w przygotowywaniu usług i produktów najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych, bazujących na najwyższej jakości rozwiązaniach informatycznych. Biorąc pod uwagę fakt, iż Grupa koncentruje swoją działalność na kluczowym obszarze, czyli mediach i telekomunikacji, zacieśnienie dotychczasowej współpracy z Asseco poprzez zaangażowanie kapitałowe umożliwi, w opinii Spółki, osiągnięcie synergii w postaci: (i) dalszego wzrostu efektywności obszaru IT Grupy, (ii) jeszcze lepszej obsługi dotychczasowych i pozyskiwania nowych klientów oraz (iii) rozwoju nowych produktów i usług.

W szczególności, Grupa oczekuje takich korzyści z tytułu powiązania kapitałowego z Asseco jak: (i) dywersyfikacja ryzyka w obszarze IT dzięki postawieniu na lokalnego partnera, silnie zaangażowanego we wdrożenie nowego środowiska informatycznego Grupy, (ii) koncentracja Grupy na podstawowej działalności medialno-telekomunikacyjnej w związku z gwarantowaniem przez Asseco najwyższego poziomu rozwiązań i usług IT, (iii) zapewnienie Grupie możliwości wpływania na kierunki rozwoju w perspektywnych obszarach technologicznych (płatności, cyberbezpieczeństwo, business intelligence, 5G, itp.), (iv) uzyskanie wsparcia dla dynamicznie rozwijającego się biznesu Grupy w wyniku znaczącego potencjału kompetencyjnego Asseco, (v) możliwość realizacji nowych produktów i usług w oparciu o skalę działalności Asseco, (vi) inspirację dla dalszego rozwoju usług świadczonych przez Grupę na bazie międzynarodowego doświadczenia Asseco oraz (vii) korzystną inwestycję kapitałową (stopa dywidendy dla akcji Asseco wynosi ok. 5%).

Dodatkowy impulsem do zaangażowania kapitałowego Grupy w Asseco stanowi fakt, że branża IT jest silnikiem napędowym niemal wszystkich sektorów zarówno polskiej, jak i światowej gospodarki. Współpraca obydwu firm może być więc naturalnym krokiem w czasach rozwoju Gospodarki 4.0, której podstawą są IoT, big data czy chmura obliczeniowa oraz 5G.

Dla Grupy Asseco może stać się głównym partnerem technologicznym, wspierającym rozwój i utrzymanie jej systemów informatycznych. Z drugiej strony, specjalistyczne usługi telekomunikacyjne Grupy mogą poszerzyć ofertę zaawansowanych usług Asseco. Efekty, jakie obie firmy mogą osiągnąć współpracując, dają im jeszcze większe perspektywy rozwoju na szybko rosnących rynkach telekomunikacyjnym i informatycznym. Współpracując, mogą one działać jako największa grupa technologiczna i dostarczać najbardziej innowacyjne rozwiązania dla swoich klientów.

Kolejne kroki, które są obecnie realizowane przez Cyfrowy Polsat oraz Pana Adama Górala jako akcjonariuszy Asseco, to negocjowanie i podpisanie porozumienia akcjonariuszy, które pozwoli realizować strategię rozwoju Asseco oraz uzgodnienie warunków kontraktu na przeprowadzenie przez Asseco transformacji systemów informatycznych Grupy.

Cyfrowy Polsat i Asseco nie planują połączenia i będą nadal działały autonomicznie, ale ich wspólny potencjał umożliwi stworzenie bogatej oferty zaawansowanych usług telekomunikacyjnych i informatycznych.

Rozszerzenie oferty treści sportowych premium

W lipcu 2019 roku Cyfrowy Polsat zawarł umowę z nadawcą kanałów CANAL+, dzięki której przez co najmniej dwa sezony abonenci platformy Cyfrowego Polsatu mają możliwość oglądania wszystkich spotkań PKO BP Ekstraklasy, najważniejszych w Polsce rozgrywek klubowych, w uruchomionych przez platformę CANAL+ dwóch nowych kanałach CANAL+ SPORT 3 i CANAL+ SPORT 4.

Na dwóch nowych kanałach można zobaczyć wszystkie mecze najwyższej klasy rozgrywek piłkarskich w Polsce (część w formule programu Multilig+), magazyny ligowe oraz skróty i analizy spotkań. Ramówkę kanałów uzupełniają audycje prezentujące archiwalne nagrania najciekawszych wydarzeń ligowych ostatnich lat oraz materiały poświęcone aktualnemu sezonowi rozgrywek.

Z pakietu Ekstraklasa mogą skorzystać abonenci Cyfrowego Polsatu korzystający z telewizji satelitarnej oraz z telewizji kablowej w technologii IPTV. Mecze PKO BP Ekstraklasy można oglądać również mobilnie w serwisie Cyfrowy Polsat GO.

4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

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. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.

Prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne (KPI) nie obejmują wyników operacyjnych Grupy Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat zaczęła sprawować kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku. Z uwagi na fakt że Netia S.A. jest spółką publiczną, notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, jej szczegółowe wyniki operacyjne i finansowe dostępne są na bieżąco pod adresem: inwestor.netia.pl.

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia			za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia		
			Zmiana / %			Zmiana / %
	2019	2018		2019	2018	
SEGMENT USŁUG ŚWIADCZONYCH KLIENTOM INDYWIDUALNYM I BIZNESOWYM						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) (kontraktowe+przedpłacone)	17.386.252	16.906.133	2,8%	17.386.252	16.906.133	2,8%
Usługi kontraktowe						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), w tym:	14.728.758	14.259.264	3,3%	14.728.758	14.259.264	3,3%
Płatna telewizja, w tym:	5.038.448	5.098.917	(1,2%)	5.038.448	5.098.917	(1,2%)
<i>Multiroom</i>	1.192.984	1.160.353	2,8%	1.192.984	1.160.353	2,8%
Telefonia komórkowa	7.894.581	7.345.213	7,5%	7.894.581	7.345.213	7,5%
Internet	1.795.729	1.815.134	(1,1%)	1.795.729	1.815.134	(1,1%)
Liczba klientów (na koniec okresu)	5.637.734	5.706.147	(1,2%)	5.637.734	5.706.147	(1,2%)
ARPU na klienta [PLN]	85,6	84,0	1,9%	84,2	83,2	1,2%
Churn na klienta	6,4%	7,6%	(1,2 p.p.)	6,4%	7,6%	(1,2 p.p.)
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,61	2,50	4,5%	2,61	2,50	4,5%
Średnia liczba RGU, w tym:	14.660.255	14.159.632	3,5%	14.460.145	13.938.900	3,7%
Płatna telewizja, w tym:	5.039.351	5.070.219	(0,6%)	5.058.263	5.019.249	0,8%
<i>Multiroom</i>	1.185.919	1.149.795	3,1%	1.174.789	1.128.443	4,1%
Telefonia komórkowa	7.823.962	7.276.732	7,5%	7.601.837	7.109.421	6,9%
Internet	1.796.942	1.812.681	(0,9%)	1.800.045	1.810.230	(0,6%)
Średnia liczba klientów	5.641.301	5.708.353	(1,2%)	5.660.191	5.729.666	(1,2%)
Usługi przedpłacone						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), w tym:	2.657.494	2.646.869	0,4%	2.657.494	2.646.869	0,4%
Płatna telewizja	161.208	95.685	68,5%	161.208	95.685	68,5%
Telefonia komórkowa	2.415.819	2.423.774	(0,3%)	2.415.819	2.423.774	(0,3%)
Internet	80.467	127.410	(36,8%)	80.467	127.410	(36,8%)
ARPU na RGU [PLN]	20,3	20,3	0,0%	20,5	20,4	0,5%
Średnia liczba RGU, w tym:	2.656.703	2.745.638	(3,2%)	2.630.219	2.770.309	(5,1%)
Płatna telewizja	145.284	95.346	52,4%	111.300	70.357	58,2%
Telefonia komórkowa	2.425.301	2.511.226	(3,4%)	2.416.903	2.540.414	(4,9%)
Internet	86.118	139.066	(38,1%)	102.016	159.538	(36,1%)
SEGMENT NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ						
Udział w oglądalności	24,2%	24,2%	0,0 p.p.	24,3%	24,3%	0,0 p.p.
Udział w rynku reklamy	28,6%	27,9%	0,7 p.p.	28,0%	27,3%	0,7 p.p.

4.4.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym na dzień 31 grudnia 2019 roku łączna liczba usług świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym, jak i przedpłaconym wyniosła 17.386.252, co stanowi wzrost o 2,8% w skali roku. Należy podkreślić, że udział usług kontraktowych w ogólnej liczbie świadczonych przez nas usług systematycznie rośnie i na koniec czwartego kwartału 2019 roku osiągnął poziom 84,7%, wobec 84,3% odnotowanych na koniec czwartego kwartału 2018 roku.

Usługi kontraktowe

Łączna liczba naszych klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła 5.637.734 na dzień 31 grudnia 2019 roku, co stanowi spadek o 1,2% w stosunku do liczby 5.706.147 klientów, których Grupa posiadała na dzień 31 grudnia 2018 roku. Na ubytek klientów kontraktowych wpływ miała przede wszystkim konsolidacja kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym wskaźniku nasycenia RGU na jednego klienta (wzrost o 4,5% w ujęciu rocznym). Zgodnie z założeniami Grupa unika agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych i budowie ARPU klienta kontraktowego.

Liczba usług kontraktowych świadczonych przez nas wzrosła o 469.494, czyli o 3,3%, do 14.728.758 na dzień 31 grudnia 2019 roku z 14.259.264 na dzień 31 grudnia 2018 roku. Liczba świadczonych w modelu kontraktowym usług płatnej telewizji wyniosła 5.038.448 na dzień 31 grudnia 2019 roku, zmniejszając się o 1,2% i 60.469 w porównaniu z 5.098.917 na dzień 31 grudnia 2018 roku, co było głównie związane z mniejszą liczbą świadczonych usług telewizji satelitarnej. Liczba świadczonych kontraktowych usług telefonii komórkowej wzrosła o 549.368, czyli o 7,5%, osiągając poziom 7.894.581 na dzień 31 grudnia 2019 roku z 7.345.213 na dzień 31 grudnia 2018 roku. Jest to przede wszystkim efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta oraz wprowadzenia do sprzedaży w lutym 2018 roku nowych, atrakcyjnych taryf adresowanych do klientów kontraktowych, jak również wysokiego popytu wśród klientów biznesowych na usługi m2m. Liczba świadczonych kontraktowych usług dostępu do szerokopasmowego Internetu na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosła 1.795.729, tj. była niższa o 19.405, czyli o 1,1%, w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2018 roku, kiedy świadczyliśmy 1.815.134 takich usług. Spadek ten związany jest m.in. ze stopniowym nasyceniem się rynku usługami dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu oraz systematycznie rosnącą popularnością transmisji danych w taryfach telefonii komórkowej (smartfony), która to usługa konkuruje z usługą dedykowanego dostępu do Internetu mobilnego. Na dzień 31 grudnia 2019 roku na jednego klienta z naszej bazy przypadało 2,61 usług kontraktowych, tj. o 4,5% więcej w porównaniu do 2,50 na dzień 31 grudnia 2018 roku. Wierzymy, że dalsze nasycenie bazy naszych klientów usługami łączonymi, w tym naszym flagowym produktem smartDOM, do którego sukcesywnie dołączamy kolejne produkty, będzie miało pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych, co pozytywnie wpływa na ARPU klienta kontraktowego. W 2019 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł o 1,2% do 84,2 zł z 83,2 zł w 2018 roku. W czwartym kwartale 2019 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł o 1,9% do 85,6 zł z 84,0 zł w analogicznym okresie 2018 roku.

Wskaźnik odpływu klientów (churn) spadł o 1,2 p.p. do poziomu 6,4% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2019 roku w porównaniu do 7,6% w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 roku. Jest to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co z kolei wynika ze skutecznej realizacji strategii multiplay, jak również naszych działań ukierunkowanych na budowę wysokiej satysfakcji i lojalności naszych klientów. Dodatkowo bardziej konserwatywna niż w przeszłości polityka ofertowa operatorów telefonii mobilnej przekłada się na sukcesywne zmniejszenie liczby klientów migrujących pomiędzy sieciami, co również przekłada się korzystnie na nasz wskaźnik churn.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem i odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika churn, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU klienta kontraktowego. Na koniec grudnia 2019 roku z oferty usług łączonych korzystało już 1.993.287 naszych klientów, co stanowi wzrost o 197.303 klientów, czyli o 11,0% rok do roku. Oznacza to, że na koniec grudnia 2019 roku nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi kształtowało się na poziomie 35,4%. Ta grupa klientów posiadała na dzień 31 grudnia 2019 roku łącznie 6.046.176 usług (RGU) – o 661.321, czyli 12,3%, więcej niż rok wcześniej. Na początku 2018 roku znieśliśmy progi wejścia do programu smartDOM, udostępniając tym samym ofertę usług łączonych wszystkim klientom na identycznych warunkach, co przełożyło się korzystnie na dynamikę wzrostu bazy klientów usług multiplay i poziom ARPU dla całej bazy. Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych wzrosła o 10.625, czyli o 0,4% do 2.657.494 na dzień 31 grudnia 2019 roku z 2.646.869 na dzień 31 grudnia 2018 roku. Liczba klientów przedpłaconych usług telewizyjnych wzrosła o 65.523, czyli o 68,5% do 161.208 na dzień 31 grudnia 2019 roku z 95.685 na dzień 31 grudnia 2018 roku w związku z rosnącą popularnością serwisu IPLA, co jest efektem wzbogacenia oferty programowej serwisu. Liczba przedpłaconych usług telefonii komórkowej spadła o 7.955, czyli o 0,3% do 2.415.819 na dzień 31 grudnia 2019 roku z 2.423.774 na dzień 31 grudnia 2018 roku.

W 2019 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid (APRU) wzrósł o 0,5% do 20,5 zł z 20,4 zł w 2018 roku. W czwartym kwartale 2019 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid (APRU) pozostał na niezmiennym poziomie wobec czwartego kwartału 2018 roku i wyniósł 20,3 zł.

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

	za 3 miesiące zakończone			za 12 miesięcy		
	31 grudnia		Zmiana / p.p.	zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2019	2018		2019	2018	
Udział w oglądalności^{(1) (2)}, w tym:	24,18%	24,17%	0,01	24,29%	24,30%	(0,01)
POLSAT (kanał główny)	10,43%	11,07%	(0,64)	10,99%	11,37%	(0,38)
Pozostałe kanały	13,76%	13,10%	0,66	13,30%	12,94%	0,36
TV4	3,65%	3,85%	(0,20)	3,50%	3,85%	(0,35)
TV6	1,63%	1,50%	0,13	1,63%	1,47%	0,16
Polsat 2	1,28%	1,26%	0,02	1,28%	1,37%	(0,09)
Super Polsat	1,20%	1,11%	0,09	1,09%	1,05%	0,04
Polo TV	0,99%	1,00%	(0,01)	1,00%	0,94%	0,06
Polsat News	0,84%	0,61%	0,23	0,73%	0,69%	0,04
Polsat Film	0,83%	0,71%	0,12	0,73%	0,65%	0,08
Eska TV	0,52%	0,72%	(0,20)	0,66%	0,80%	(0,14)
Polsat Sport	0,29%	0,25%	0,04	0,35%	0,32%	0,03
Polsat Play	0,79%	0,58%	0,21	0,63%	0,52%	0,11
Polsat Cafe	0,43%	0,35%	0,08	0,39%	0,32%	0,07
Disco Polo Music	0,17%	0,21%	(0,04)	0,18%	0,20%	(0,02)
Polsat Romans ⁽³⁾	0,13%	0,16%	(0,03)	0,14%	0,14%	-
Polsat Doku	0,12%	0,09%	0,03	0,11%	0,06%	0,05
Polsat Sport Extra	0,07%	0,07%	-	0,08%	0,07%	0,01
Vox Music TV	0,09%	0,09%	-	0,09%	0,09%	-
Eska TV Extra	0,09%	0,07%	0,02	0,07%	0,08%	(0,01)
Polsat Music HD	0,05%	0,05%	-	0,04%	0,05%	(0,01)
Polsat Sport News HD	0,04%	0,03%	0,01	0,04%	0,03%	0,01
Polsat Games ⁽⁴⁾	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,01%	0,03
Polsat News 2	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,04%	-
Polsat Sport Fight	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,03%	0,01
Polsat Rodzina ⁽⁴⁾	0,04%	0,03%	0,01	0,03%	0,01%	0,02
Eska Rock TV	0,03%	0,04%	(0,01)	0,04%	0,02%	0,02
Polsat 1 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Kanały nabyte w 2018 roku⁽⁶⁾						
Eleven Sports 1	0,23%	0,14%	0,09	0,25%	0,13%	0,12
Eleven Sports 2	0,06%	0,04%	0,02	0,05%	0,05%	-
Superstacja	0,04%	0,05%	(0,01)	0,06%	0,06%	-
Eleven Sports 3 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
TV Okazje ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Udział w rynku reklamy⁽⁷⁾	28,6%	27,9%	0,7	28,0%	27,3%	0,7

	za 3 miesiące zakończone		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy		Zmiana / p.p.
	31 grudnia			zakończonych 31 grudnia		
	2019	2018	2019	2018		
Fokus TV	0,94%	0,85%	0,09	0,87%	0,89%	(0,02)
CI Polsat	0,28%	0,14%	0,14	0,20%	0,13%	0,07
Nowa TV	0,27%	0,30%	(0,03)	0,27%	0,29%	(0,02)
Polsat Viasat History	0,17%	0,13%	0,04	0,18%	0,11%	0,07
Polsat JimJam	0,21%	0,13%	0,08	0,19%	0,10%	0,09
Polsat Viasat Explore	0,14%	0,14%	-	0,11%	0,11%	-
Polsat Viasat Nature	0,02%	0,03%	(0,01)	0,03%	0,03%	-

- (1) Nielsen Audience Measurement, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shift Viewing).
- (2) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio.
- (3) W grudniu 2019 roku kanał zmienił nazwę na Polsat Seriale.
- (4) Kanał uruchomiony w październiku 2018 roku.
- (5) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.
- (6) Kanały włączone do portfolio Grupy Polsat w czerwcu 2018.
- (7) Szacunki własne na podstawie danych Starcom.

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. do 2 dni) dla całej Grupy Polsat wyniósł 24,2% w czwartym kwartale 2019 roku, co oznacza ten sam poziom w ujęciu rocznym, oraz 24,3% w dwunastu miesiącach 2019 roku, również praktycznie bez zmiany rok do roku. Na polskim rynku w dalszym ciągu odnotowywane są efekty postępującej fragmentaryzacji rynku, w efekcie czego maleje oglądalność czterech głównych kanałów telewizyjnych (Polsat, TVN, TVP1 i TVP2) na korzyść sukcesywnie rosnącej oglądalności kanałów tematycznych.

Kanały inne niż kanał główny łącznie odnotowały w czwartym kwartale 2019 roku wzrost rok do roku o 0,7 p.p., do 13,8%, a w czterech kwartałach 2019 roku – o 0,4 p.p. do 13,3%. Porównując lata 2019 i 2018 roku widać, że stacje przyłączone w czerwcu 2018 roku – kanały z grupy Eleven Sports oraz Superstacja – są wsparciem dla wyników oglądalności kanałów tematycznych.

Zarówno w czwartym kwartale, jak i całym 2019 roku w ofercie naszego kanału głównego dużym zainteresowaniem w grupie komercyjnej cieszyły się stałe pozycje. Bardzo popularne były premierowe odcinki serialu *Pierwsza miłość*, które miały udział na poziomie 14,2% widzów w czwartym kwartale 2019 roku i 15,1% w 2019 roku. Natomiast poniedziałkowe pasmo filmowe *Mega Hit* dało stacji 13,2% udziału w widowni w czwartym kwartale 2019 roku i 12,3% w 2019 roku.

Wysoki poziom oglądalności utrzymały *Wydarzenia* z godziny 18.50, które zgromadziły 17,3% widowni w czwartym kwartale 2019 roku i 17,4% w 2019 roku. Warto wspomnieć o emitowanym w godzinach porannych od poniedziałku do piątku bloku programów informacyjnych *Nowy Dzień z Polsat News*. Wspomniany cykl gromadził w czwartym kwartale 2019 roku widownię dającą 13,1% udziału, a w 2019 roku – 14,5%.

Na wyniki czwartego kwartału i całego 2019 roku istotny wpływ miały programy z sezonowych ramówek. Dużą widownię gromadził show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*, którego sobotnie emisje dawały średnio 15,7% udziału w widowni w czwartym kwartale 2019 roku i 14,7% w 2019 roku. Inna ramówkowa pozycja, program *Nasz nowy dom*, gromadziła przy emisjach odcinków premierowych średnio 11,8% widzów zarówno w czwartym kwartale 2019 roku jak i w całym 2019 roku. Emitowany w wiosennej i jesiennej ramówce *Dancing with the Stars. Taniec z Gwiazdami* oglądany był przez 11,3% widowni w czwartym kwartale 2019 roku i 11,6% w 2019 roku. Nadawany w niedzielne wieczory cykl programów rozrywkowych *Kabaret na Żywo* osiągnął udział w oglądalności na poziomie 12,2% w czwartym kwartale 2019 roku i 11,6% w okresie dwunastu miesięcy 2019 roku. Z kolei nadawany jesienią 2019 roku program *Ninja Warrior Polska* był oglądany przez 13,9% widowni. Warto też wspomnieć o innej jesiennej nowości, reality show *Love Island Wyspa Miłości*, którego odcinki emitowane od poniedziałku do piątku osiągnęły udział 10,4%.

Wśród nadawanych seriali, chętnie oglądanym był niezmiennie *Świat według Kiepskich*, który dał udział w oglądalności na poziomie 8,9% w czwartym kwartale 2019 roku i 10,3% w 2019 roku. Z kolei serial *Przyjaciółki* to 14,1% udziału w widowni w czwartym kwartale 2019 roku i 14,2% w dwunastu miesiącach 2019 roku.

W czwartym kwartale 2019 roku bardzo popularne były programy kabaretowe, rozrywkowe i koncerty. Bardzo dużą widownię gromadziły wigilijne koncerty – *Wielkie Kolędowanie z Polsatem* z 24 grudnia osiągnęło 25,8% udziału a *Jasnogórskie Kolędowanie z Polsatem* - 20,5%. Z kolei *Sylwestrowa Moc Przebojów* z 31 grudnia osiągnęła 20,7% udział w oglądalności. Z innych programów warto wskazać *Świąteczną Galę Kabaretową* z 17 listopada 2019 roku z udziałem na poziomie 16,9% i *XXIV Rybnicką Jesień Kabaretową Ryjek 2019* z 1 grudnia 2019 roku, z udziałem wynoszącym 15,3%.

W całym 2019 roku dużą widownię, na poziomie 14,0%, zgromadziła *XI Płocka Noc Kabaretowa* z 27 stycznia 2019 roku. *Kabaret Ani Mru Mru Ostatnie Takie Trio* z 10 marca 2019 roku dał udział w widowni na poziomie 13,4%, a *Kabaret Neo-Nówka Kazik Sam w Domu* z 24 lutego 2019 roku - 13,2%. Na szczególną uwagę zasługuje Polsat Superhit Festiwal 2019, którego emisja z 26 maja 2019 roku osiągnęła oglądalność w wysokości 22,3%. Inne emisje warte podkreślenia to gala *FFF Free Fight Federation* z 8 czerwca 2019 roku, która zgromadziła 20,6% widowni oraz *XIII Płocka Noc Kabaretowa Polska Mistrzem Polski* z 19 maja 2019 roku z udziałem w oglądalności na poziomie 18,0%. Podobne wyniki osiągnął program *Stolica Polskiego Kabaretu Zielona Góra 2019* z 23 czerwca, którego udział wyniósł 18,3%. *21 Mazurska Noc Kabaretowa* z 6 lipca 2019 roku osiągnęła 21,6% udziału, sobotni dzień koncertu *Disco pod Gwiazdami* z 3 sierpnia 2019 roku przyciągnął 17,2% widowni, a *Świąteczna Gala Kabaretowa* z 24 sierpnia 2019 roku osiągnęła 17,5% udział w oglądalności.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według szacunków domu mediowego Starcom wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2019 roku wyniosły ok. 4,4 mld zł i spadły rok do roku o 0,6%. Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w 2019 roku wyniósł 28,0% i wzrósł o 0,7 p.p. w porównaniu z 27,3% w 2018 roku. Analizując czwarty kwartał 2019 roku, wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły 1,3 mld zł, co stanowi spadek rok do roku o 0,3%. Nasz udział w rynku reklamy w czwartym kwartale 2019 roku wzrósł rok do roku o 0,7 p.p. do 28,6% z 27,9% w czwartym kwartale 2018 roku, co było skutkiem m.in. włączania kolejnych kanałów do portfolio Grupy.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2019 roku wygenerowaliśmy o 1,9% GRP mniej niż w roku 2018.

Dystrybucja i zasięg techniczny

Zasięg techniczny ⁽¹⁾	za 3 miesiące zakończone			za 12 miesięcy zakończonych		
	31 grudnia		Zmiana / p.p.	31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2019	2018		2019	2018	
Polsat	99,9%	100,0%	(0,1)	99,9%	100,0%	(0,1)
TV4	99,9%	99,9%	-	99,9%	100,0%	(0,1)
Polo TV	98,8%	98,5%	0,3	98,8%	98,2%	0,6
Eska TV	98,7%	98,3%	0,4	98,6%	98,1%	0,5
Super Polsat	98,1%	97,7%	0,4	97,9%	97,5%	0,4
TV6	95,4%	95,8%	(0,4)	95,4%	95,9%	(0,5)
Polsat News	62,5%	56,7%	5,8	59,2%	55,8%	3,4
Eska TV Extra	60,6%	60,6%	-	62,1%	59,1%	3,0
Polsat 2	60,0%	62,9%	(2,9)	62,7%	62,2%	0,5
Superstacja ⁽²⁾	56,5%	57,9%	(1,4)	57,5%	57,0%	0,5
Vox Music TV	55,3%	56,7%	(1,4)	57,3%	53,9%	3,4
Polsat News 2	54,8%	57,9%	(3,1)	57,2%	58,8%	(1,6)
Polsat Cafe	53,4%	56,5%	(3,1)	56,0%	55,3%	0,7
Polsat Film	52,5%	55,3%	(2,8)	54,8%	54,2%	0,6
Polsat Play	51,6%	54,3%	(2,7)	52,7%	53,1%	(0,4)
Polsat Romans ⁽³⁾	49,7%	51,3%	(1,6)	49,8%	49,9%	(0,1)
Polsat Music HD	49,6%	47,2%	2,4	49,3%	47,7%	1,6
Disco Polo Music	48,7%	50,1%	(1,4)	50,1%	49,2%	0,9
Eska Rock TV	47,0%	47,2%	(0,2)	48,0%	44,5%	3,5
Polsat Sport	43,9%	46,9%	(3,0)	46,6%	46,3%	0,3
Polsat Doku	36,0%	36,7%	(0,7)	36,2%	30,1%	6,1
Polsat Sport Extra	35,8%	36,7%	(0,9)	37,3%	36,1%	1,2
Polsat Games ⁽⁴⁾	29,6%	28,7%	0,9	30,4%	28,7%	1,7
Polsat Sport News HD	28,8%	29,8%	(1,0)	30,4%	29,6%	0,8
Polsat Rodzina ⁽⁴⁾	28,8%	26,1%	2,7	28,0%	26,1%	1,9
Polsat Sport Fight	20,7%	18,7%	2,0	20,3%	18,3%	2,0
Eleven Sports 2 ⁽²⁾	14,4%	12,6%	1,8	14,7%	13,1%	1,6
Eleven Sports 1 ⁽²⁾	14,4%	12,5%	1,9	14,6%	12,9%	1,7
Polsat 1 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 3 ⁽²⁾⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽²⁾⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
TV Okazje ⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)						
Zasięg techniczny ⁽¹⁾	za 3 miesiące zakończone			za 12 miesięcy zakończonych		
	31 grudnia		Zmiana / p.p.	31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2019	2018		2019	2018	
Fokus TV	98,4%	98,0%	0,4	98,3%	97,7%	0,6
Nowa TV	83,5%	82,0%	1,5	83,9%	78,8%	5,1
Polsat Viasat History	51,1%	53,1%	(2,0)	51,4%	50,0%	1,4
Polsat JimJam	44,6%	45,7%	(1,1)	45,9%	45,1%	0,8
Polsat Viasat Nature	44,1%	47,2%	(3,1)	44,7%	44,6%	0,1
Polsat Viasat Explore	43,9%	46,8%	(2,9)	44,5%	44,7%	(0,2)
CI Polsat	43,8%	41,1%	2,7	43,7%	40,4%	3,3

- (1) Nielsen Audience Measurement, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.
 (2) Kanały włączone do portfolio Grupy Polsat w czerwcu 2018.
 (3) W grudniu 2019 roku kanał zmienił nazwę na Polsat Seriale.
 (4) Kanał włączony do portfolio Grupy Polsat w październiku 2018.
 (5) Kanał nadawany poza granicami Polski, nie jest objęty badaniem telemetrycznym.
 (6) Kanał nie objęty badaniem telemetrycznym.

Stacje tematyczne Grupy Polsat dostępne są obecnie we wszystkich znaczących sieciach telewizji kablowej i satelitarnej. Najbardziej istotny wzrost zasięgu technicznego obserwujemy w przypadku Polsat News co jest bezpośrednio efektem testowego nadawania w ramach cyfrowej telewizji naziemnej. Pozostałe wzrosty dotyczą stacji relatywnie nowych w portfolio Grupy, których dystrybucja jest konsekwentnie budowana – Polsat Doku, Eska TV Extra, Vox TV, Eska Rock TV, Polsat Rodzina i Polsat Games.

4.5. Objasnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

Przychody

Nasze przychody dzielą się na przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych, przychody hurtowe, przychody ze sprzedaży sprzętu oraz pozostałe przychody ze sprzedaży.

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składają się przede wszystkim z:

- (i) miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji satelitarnej i internetowej;
- (ii) opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych;
- (iii) opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową;
- (iv) opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix;
- (v) opłat za wynajem dekodерów;
- (vi) opłat aktywacyjnych;
- (vii) kar umownych; oraz
- (viii) opłat za usługi dodatkowe.

Całkowity przychód z opłat abonamentowych za usługi płatnej telewizji 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. Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań. Opłaty aktywacyjne naliczane są w momencie aktywacji usług i rozliczane w okresie trwania umowy.

Przychody hurtowe

Na nasze przychody hurtowe składają 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;
- (vii) przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych;
- (viii) przychody z hurtowej sprzedaży usług typu *Premium rate*.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu składają się przede wszystkim z przychodów ze sprzedaży smartfonów, dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów internetowych, tabletów, laptopów, routerów, telefonów, telewizorów, akcesoriów oraz innych sprzętów.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Na pozostałe przychody ze sprzedaży składają się m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają 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, oraz produkcję filmów. 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 emisji, lub metodą liniową przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Na koszty dystrybucji składają się:

- (i) prowizje wypłacane autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji i usług telekomunikacyjnych;
- (ii) koszty usług kurierskich, transportu zestawów odbiorczych, koszty magazynowe oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych;
- (iii) koszty serwisu gwarancyjnego oraz
- (iv) koszty utrzymania salonów sprzedaży.

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, światłowody itp.);
- (ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych;
- (iii) amortyzacja dekodерów i innego sprzętu udostępnionego 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 korzystania z transponderów satelitarnych;
- (vi) opłaty za system warunkowego dostępu, obliczane na podstawie liczby aktywnych kart;
- (vii) koszty nadawania sygnału telewizyjnego (cyfrowy przekaz naziemny i DVB-T);
- (viii) koszty opłat międzyoperatorskich i roamingu;
- (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 telefonów i smartfonów, dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów internetowych, routerów, tabletów, laptopów, telewizorów, akcesoriów oraz innych sprzętów 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) koszty techniczne i produkcyjne, takie jak koszty kostiumów, scenografii, usług związanych z inscenizacją, inne koszty, których nie można bezpośrednio przypisać do produkcji oraz
- (vii) 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 (w tym odsetki od zobowiązań leasingowych ale 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 z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i 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 Grupy

Omówienie wyników finansowych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

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

Począwszy od dnia 1 stycznia 2019 roku Grupa jest zobowiązana do stosowania standardu MSSF 16 Leasing. Wdrożenie MSSF 16 powoduje spadek kosztów najmu (zawartych w przeszłości głównie w kategoriach Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich oraz Koszty inne), co powoduje wzrost wskaźnika EBITDA, wzrost kosztów amortyzacji i zmianę w zakresie pozycji zyski/ (straty) z działalności inwestycyjnej, netto, wzrost wartości sumy aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznananiem składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wartości zadłużenia netto. Grupa podjęła decyzję, że zastosuje standard MSSF 16 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych z roku 2018. Celem zapewnienia pełnej porównywalności danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2019 roku, dane finansowe w rachunku zysków i strat za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku zostały przedstawione w dwóch ujęciach – zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17 oraz zgodnie z nowo obowiązującym standardem MSSF 16.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie dodatkowych akcji spółki Netia S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 oraz nabycie dodatkowych 49,9775% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 6 czerwca 2019 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie dodatkowych 12 udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 30 maja 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 9 sierpnia 2019 roku (w rezultacie, na dzień 31 grudnia 2019 roku nastąpił wzrost udziału w spółce TVO Sp. z o.o. do 51,22%), nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku, objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku, nabycie 40,76% akcji w spółce Vindix S.A. w dniu 13 czerwca 2019 roku i rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 1 lipca 2019 roku (w rezultacie, nastąpił wzrost udziału w spółce Vindix S.A. do 46,27%), nabycie 65,98% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. w dniu 27 listopada 2019 roku oraz nabycie znaczącego pakietu akcji w spółce Asseco Poland S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku (w rezultacie łączny udział w spółce Asseco Poland S.A. wynosi 22,73%). Dodatkowym czynnikiem wpływającym na zaburzenie porównywalności zaprezentowanych poniżej danych jest zastosowanie od dnia 1 stycznia 2019 roku standardu MSSF 16 przy jednoczesnym braku przekształcenia danych porównawczych.

Ze względu na niską materialność wpływu wyników wyżej wymienionych spółek -- wyłączając Netię S.A. -- na wyniki Grupy, nie dokonujemy ich eliminacji przy analizie sytuacji finansowej Grupy.

4.6.1. Analiza rachunku zysków i strat

Porównanie wyników za czwarty kwartał 2019 i 2018 roku

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17			
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2019	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
		2019	2018	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.069,1	3.059,0	3.002,0	57,0	1,9%
Koszty operacyjne	(2.593,8)	(2.593,0)	(2.588,9)	(4,1)	0,2%
Pozostałe przychody operacyjne, netto	19,0	19,0	6,3	12,7	>100%
Zysk z działalności operacyjnej	494,3	485,0	419,4	65,6	15,6%
Zyski z działalności inwestycyjnej, netto	34,2	39,2	4,6	34,6	>100%
Koszty finansowe, netto	(95,3)	(95,3)	(113,6)	18,3	(16,1%)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,6)	(1,6)	(2,8)	1,2	(42,9%)
Zysk brutto za okres	431,6	427,3	307,6	119,7	38,9%
Podatek dochodowy	(119,7)	(118,9)	(242,2)	123,3	(50,9%)
Zysk netto za okres	311,9	308,4	65,4	243,0	>100%
EBITDA	1.061,8	938,2	941,3	(3,1)	(0,3%)
marża EBITDA	34,6%	30,7%	31,4%	-	-

Przychody

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 57,0 mln zł, czyli o 1,9%, do 3.059,0 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 3.002,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w czwartym kwartale 2019 roku nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wyniosły 3.069,1 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17			
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2019	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
		2019	2018	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.618,4	1.618,4	1.627,8	(9,4)	(0,6%)
Przychody hurtowe	925,4	925,4	927,8	(2,4)	(0,3%)
Przychody ze sprzedaży sprzętu	445,4	445,4	398,2	47,2	11,9%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	79,9	69,8	48,2	21,6	44,8%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.069,1	3.059,0	3.002,0	57,0	1,9%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wyniosły 1.618,4 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku w porównaniu z 1.627,8 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Spadek przychodów z usług głosowych, obejmujący przychody z telefonii stacjonarnej świadczone przez Netię, został niemal w całości skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu transmisji danych.

Wdrożenie MSSF16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodów.

Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wyniosły 925,4 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku w porównaniu z 927,8 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. W analizowanym okresie odnotowaliśmy wzrost przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych oraz wyższe przychody z tytułu reklamy i sponsoringu. Z kolei z uwagi na dokonaną reklasyfikację części konsolidowanych przychodów Netii wykazaliśmy niższe niż przed rokiem przychody z tytułu dzierżawy infrastruktury. Obniżeniu uległy również przychody z tytułu świadczenia usługi roamingu krajowego na rzecz operatora sieci Play.

Wdrożenie MSSF16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodów.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 47,2 mln zł, czyli o 11,9%, do 445,4 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 398,2 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku, na skutek większego udziału droższych modeli wśród sprzedanych urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w wyższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu, przy jednocześnie niższym roku do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

Wdrożenie MSSF16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodów.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 21,6 mln zł, czyli o 44,8%, do 69,8 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 48,2 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Wzrost spowodowany był między innymi rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych, jak również poprawą marży uzyskiwanej na sprzedaży energii elektrycznej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w czwartym kwartale 2019 roku pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły 79,9 mln zł.

Koszty operacyjne

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 nasze koszty operacyjne wyniosły 2.593,0 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku wobec 2.588,9 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Na poziom kosztów wpłynęły czynniki opisane poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w czwartym kwartale 2019 roku koszty operacyjne wyniosły 2.593,8 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16		Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17			
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2019		za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
			2019	2018	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	580,3	670,2	691,1	(20,9)	(3,0%)	
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	567,5	453,2	521,9	(68,7)	(13,2%)	
Koszt własny sprzedanego sprzętu	368,6	368,6	338,1	30,5	9,0%	
Koszty kontentu	454,8	456,9	424,0	32,9	7,8%	
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	278,1	282,7	268,7	14,0	5,2%	
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	253,1	253,1	238,7	14,4	6,0%	
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	27,6	27,6	19,6	8,0	40,8%	
Inne koszty	63,8	80,7	86,8	(6,1)	(7,0%)	
Koszty operacyjne	2.593,8	2.593,0	2.588,9	4,1	0,2%	

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich spadły o 20,9 mln zł, czyli o 3,0%, do 670,2 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 691,1 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Spadek ten wynikał głównie z niższych kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, w tym zwłaszcza rozwiązania części rezerw dotyczących kosztów energii elektrycznej. Równocześnie odnotowaliśmy wzrost kosztów zakupu ruchu w roamingu międzynarodowym w związku z wyższym wolumenem ruchu wychodzącego.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w czwartym kwartale 2019 roku koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wyniosły 580,3 mln zł.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 68,7 mln zł, czyli o 13,2%, do 453,2 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 521,9 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku, m.in. w wyniku zakończenia okresu amortyzacji koncesji dotyczącej pasma 800 MHz oraz wydłużenia okresów amortyzacji wybranych elementów sieci mobilnej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w czwartym kwartale 2019 roku koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 567,5 mln zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 30,5 mln zł, czyli o 9,0%, do 368,6 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 338,1 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku na skutek większego udziału droższych modeli wśród sprzedanych urządzeń końcowych, przy jednocześnie niższym rok do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Koszty kontentu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty kontentu wzrosły o 32,9 mln zł, czyli o 7,8%, do 456,9 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 424,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Wzrost ten spowodowany był głównie ujęciem wyższych kosztów produkcji własnej, związanych ze wzbogaceniem oferty programowej naszych kanałów, oraz wyższych kosztów licencji programowych, m.in. na skutek decyzji o zakupie praw do emisji kanałów Canal+ Sport 3 i Canal+ Sport 4, transmitujących rozgrywki piłkarskie PKO BP Ekstraklasa. Dodatkowo na wyższe koszty kontentu wpłynął wzrost kosztów amortyzacji licencji filmowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 koszty kontentu wyniosły w czwartym kwartale 2019 roku 454,8 mln zł.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 14,0 mln zł, czyli o 5,2%, do 282,7 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku w porównaniu do 268,7 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Wzrost ten był związany głównie z wyższymi kosztami prowizji sprzedażowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły w czwartym kwartale 2019 roku 278,1 mln zł.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 14,4 mln zł, czyli o 6,0%, do 253,1 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 238,7 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku, co było wynikiem m.in. przeprowadzenia konwersji formy zatrudnienia części pracowników tymczasowych na etaty stałe i wzrostu średniego wynagrodzenia w przeliczeniu na etat (wraz z rezerwą na premie).

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 8,0 mln zł, czyli o 40,8%, do 27,6 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 19,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku, co wynika z utworzenia wyższych odpisów wynikających między innymi ze wzrostu wartości sprzętu sprzedawanego naszym klientom detalicznym w modelu ratalnym.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Inne koszty

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 inne koszty spadły o 6,1 mln zł, czyli o 7,0%, do 80,7 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 86,8 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku, głównie w związku z przekazaniem mniejszej liczby produkcji filmowych do dystrybucji kinowej oraz spadkiem kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych, co zniwelowało wzrost kosztów utrzymania nieruchomości.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 inne koszty wyniosły w czwartym kwartale 2019 roku 63,8 mln zł.

Pozostałe przychody operacyjne, netto

Pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 19,0 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku w porównaniu do 6,3 mln zł pozostałych przychodów operacyjnych netto w czwartym kwartale 2018 roku.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję rachunku wyników.

Zyski z działalności inwestycyjnej, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł 39,2 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku wobec zysku z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 4,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Był to przede wszystkim efekt korzystnej zmiany na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu wybranych pozycji kontentu sportowego, co spowodowane było aprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w czwartym kwartale 2019 roku przy deprecjacji kursu w okresie porównawczym.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł w czwartym kwartale 2019 roku 34,2 mln zł.

Koszty finansowe, netto

Koszty finansowe netto wyniosły 95,3 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku i spadły o 18,3 mln zł, czyli o 16,1%, w porównaniu do 113,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. Spadek ten wynikał przede wszystkim z niższych kosztów odsetek od kredytów i obligacji, co jest efektem realizacji harmonogramowych spłat Połączonego SFA w trakcie 2019 roku oraz przeprowadzonego w 2019 roku korzystnego refinansowania obligacji.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję rachunku wyników.

Podatek dochodowy

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 podatek dochodowy wyniósł 118,9 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku i spadł o 123,3 mln zł, czyli o 50,9%, w porównaniu do 242,2 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku. W okresie porównawczym na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego w wysokości 162,6 mln zł.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 podatek dochodowy wyniósł w czwartym kwartale 2019 roku 119,7 mln zł.

Zysk netto za okres

W efekcie wyżej opisanych zmian zysk netto, liczony zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17, wzrósł o 243,0 mln zł, czyli o 371,6%, do 308,4 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku z 65,4 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 zysk netto wyniósł w czwartym kwartale 2019 roku 311,9 mln zł.

EBITDA i marża EBITDA

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 zysk EBITDA wyniósł w czwartym kwartale 2019 roku 938,2 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 30,7%. Wynik ten był porównywalny do zysku EBITDA zaraportowanego w czwartym kwartale 2018 roku, który wyniósł wówczas 941,3 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 31,4%.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 zysk EBITDA wyniósł w czwartym kwartale 2019 roku 1.061,8 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 34,6%.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności, wyniosło 7.114 etatów w czwartym kwartale 2019 roku w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2018 roku na poziomie 7.066 etatów.

Porównanie wyników za rok obrotowy 2019 i 2018 roku

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16		Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
			2019	2018	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	11.676,1		11.636,7	10.686,1	950,6	8,9%
Koszty operacyjne	(9.754,8)		(9.747,5)	(8.978,8)	(768,7)	8,6%
Pozostałe przychody operacyjne, netto	45,7		45,7	19,7	26,0	>100%
Zysk z działalności operacyjnej	1.967,0		1.934,9	1.727,0	207,9	12,0%
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(27,0)		19,6	(33,0)	52,6	n/d
Koszty finansowe, netto	(465,9)		(465,9)	(386,7)	(79,2)	20,5%
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(6,5)		(6,5)	(1,2)	(5,3)	>100%
Zysk brutto za okres	1.467,6		1.482,1	1.306,1	176,0	13,5%
Podatek dochodowy	(353,0)		(355,8)	(490,0)	134,2	(27,4%)
Zysk netto za okres	1.114,6		1.126,3	816,1	310,2	38,0%
EBITDA	4.196,7		3.721,3	3.697,7	23,6	0,6%
marża EBITDA	35,9%		32,0%	34,6%	-	-

Przychody

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 950,6 mln zł, czyli o 8,9%, do 11.636,7 mln zł w 2019 roku z 10.686,1 mln zł w 2018 roku. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w 2019 roku nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wyniosły 11.676,1 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
		2019	2018	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.458,8	6.458,8	6.092,6	366,2	6,0%
Przychody hurtowe	3.350,2	3.350,2	3.043,8	306,4	10,1%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.585,0	1.585,0	1.386,0	199,0	14,4%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	282,1	242,7	163,7	79,0	48,3%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	11.676,1	11.636,7	10.686,1	950,6	8,9%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 366,2 mln zł, czyli o 6,0% do 6.458,8 mln zł w 2019 roku z 6.092,6 mln zł w 2018 roku, głównie na skutek konsolidacji wyników Grupy Netia od 22 maja 2018 roku.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodową.

Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wzrosły o 306,4 mln zł, czyli o 10,1%, do 3.350,2 mln zł w 2019 roku z 3.043,8 mln zł w 2018 roku, do czego przyczyniło się skonsolidowanie wyników Grupy Netia.

Wyłączając wzrost wynikający z konsolidacji wyników Grupy Netia, przychody hurtowe wzrosły o ok. 11% przede wszystkim w wyniku włączenia do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium, co skutkowało wzrostem przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Ponadto odnotowaliśmy wyższe przychody z tytułu reklamy i sponsoringu oraz sprzedaży sublicencji programowych dotyczących wydarzeń sportowych. Z kolei niższe niż przed rokiem były nasze przychody z tytułu świadczenia usługi roamingu krajowego na rzecz operatora sieci Play.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodową.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 199,0 mln zł, czyli o 14,4%, do 1.585,0 mln zł w 2019 roku z 1.386,0 mln zł w 2018 roku głównie na skutek większego udziału droższych modeli wśród sprzedanych urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w wyższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu, przy jednocześnie niższym roku do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję przychodową.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 79,0 mln zł, czyli o 48,3%, do 242,7 mln zł w 2019 roku z 163,7 mln zł w 2018 roku. Wzrost spowodowany był między innymi rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych, jak również poprawą marży uzyskiwanej na sprzedaży energii elektrycznej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 pozostałe przychody ze sprzedaży za 2019 rok wyniosły 282,1 mln zł.

Koszty operacyjne

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 nasze koszty operacyjne wzrosły o 768,7 mln zł, czyli o 8,6%, do 9.747,5 mln zł w 2019 roku z 8.978,8 mln zł w 2018 roku. Wzrost kosztów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w 2019 roku koszty operacyjne wyniosły 9.754,8 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2019 roku standardem MSSF 16		Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 roku standardem MSR 17		
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana
			2019	2018	[mln PLN] [%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	2.311,3		2.664,0	2.448,9	215,1 8,8%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.229,7		1.786,4	1.970,7	(184,3) (9,4%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.320,4		1.320,4	1.174,2	146,2 12,5%
Koszty kontentu	1.658,5		1.666,9	1.355,3	311,6 23,0%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	1.021,3		1.038,8	933,9	104,9 11,2%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	870,6		870,6	738,9	131,7 17,8%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	98,9		98,9	83,9	15,0 17,9%
Inne koszty	244,1		301,5	273,0	28,5 10,4%
Koszty operacyjne	9.754,8		9.747,5	8.978,8	768,7 8,6%

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 215,1 mln zł, czyli o 8,8%, do 2.664,0 mln zł w 2019 roku z 2.448,9 mln zł w 2018 roku, głównie z uwagi na konsolidację wyników Grupy Netia.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w 2019 roku koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wyniosły 2.311,3 mln zł.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 184,3 mln zł, czyli o 9,4%, do 1.786,4 mln zł w 2019 roku z 1.970,7 mln zł w 2018 roku, m.in. w wyniku zakończenia okresu amortyzacji koncesji dotyczącej pasma 800 MHz oraz wydłużenia okresów amortyzacji wybranych elementów sieci mobilnej, co zostało częściowo zrównoważone konsolidacją wyników Grupy Netia od 22 maja 2018 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 w 2019 roku koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 2.229,7 mln zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 146,2 mln zł, czyli o 12,5%, do 1.320,4 mln zł w 2019 roku z 1.174,2 mln zł w 2018 roku na skutek większego udziału droższych modeli wśród sprzedanych urządzeń końcowych, przy jednocześnie niższym rok do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Koszty kontentu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty kontentu wzrosły o 311,6 mln zł, czyli o 23,0%, do 1.666,9 mln zł w 2019 roku z 1.355,3 mln zł w 2018 roku. Wzrost ten spowodowany był głównie ujęciem wyższych kosztów amortyzacji praw sportowych, w szczególności dotyczących uruchomionych w sierpniu 2018 roku kanałów Polsat Sport Premium, które transmitują m.in. piłkarskie rozgrywki Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA oraz zakupionych w maju 2018 roku kanałów Eleven Sports Network. Dodatkowo na wyższe koszty kontentu wpłynęła konsolidacja wyników Grupy Netia i wzrost kosztów licencji programowych, m.in. na skutek decyzji o zakupie praw do emisji kanałów Canal+ Sport 3 i Canal+ Sport 4, transmitujących rozgrywki piłkarskie PKO BP Ekstraklasa, jak również wzrost kosztów amortyzacji licencji filmowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 koszty kontentu wyniosły w 2019 roku 1.658,5 mln zł.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 104,9 mln zł, czyli o 11,2%, do 1.038,8 mln zł w 2019 roku z 933,9 mln zł w 2018 roku. Wzrost ten był związany głównie z wyższymi kosztami marketingu oraz prowizji sprzedażowych, w tym wskutek konsolidacji wyników Grupy Netia.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły w 2019 roku 1.021,3 mln zł.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 131,7 mln zł, czyli o 17,8%, do 870,6 mln zł w 2019 roku z 738,9 mln zł w 2018 roku, głównie w związku z konsolidacją wyników Grupy Netia od 22 maja 2018 roku.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 15,0 mln zł, czyli o 17,9%, do 98,9 mln zł w 2019 roku z 83,9 mln zł w 2018 roku, do czego przyczyniła się konsolidacja wyników Grupy Netia.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Inne koszty

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 inne koszty wzrosły o 28,5 mln zł, czyli o 10,4%, do 301,5 mln zł w 2019 roku z 273,0 mln zł w 2018 roku, do czego przyczyniła się konsolidacja wyników Grupy Netia.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 inne koszty wyniosły w 2019 roku 244,1 mln zł.

Pozostałe przychody operacyjne netto

Pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 45,7 mln zł w 2019 roku w porównaniu do 19,7 mln zł pozostałych przychodów operacyjnych netto w 2018 roku. Wzrost tej pozycji wynikał z konsolidacji wyników Grupy Netia i uzyskania korzystnych decyzji administracyjnych dotyczących częściowego uchylecia pobranych w przeszłości opłat za użytkowanie wybranych częstotliwości.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję rachunku wyników.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł 19,6 mln zł w 2019 roku wobec straty z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 33,0 mln zł w 2018 roku. Był to przede wszystkim efekt korzystnej zmiany na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu wybranych pozycji kontentu sportowego, co spowodowane było aprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w 2019 roku w porównaniu do jego deprecjacji w 2018 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła w 2019 roku 27,0 mln zł.

Koszty finansowe, netto

Koszty finansowe netto wyniosły 465,9 mln zł w 2019 roku i wzrosły o 79,2 mln zł, czyli o 20,5%, w porównaniu do 386,7 mln zł w 2018 roku. Na wyższy poziom kosztów finansowych, netto w 2019 roku wpłynęło jednorazowe zdarzenie związane z decyzją o wyborze i dokonaniu zapłaty zryczałtowanej formy opodatkowania od odsetek lub dyskonta od obligacji w łącznej wysokości 70,1 mln zł, rozpoznane w trakcie drugiego kwartału 2019 roku. Z kolei na niższy poziom kosztów finansowych, netto w okresie porównawczym, tj. w 2018 roku, wpłynęło jednorazowe zdarzenie niegotówkowe związane z renegotjowaniem w pierwszym kwartale 2018 roku warunków Połączonej Umowy Kredytowej, czego skutkiem było m.in. wydłużenie okresu obowiązywania umowy oraz okresu amortyzacji kosztów pozyskania finansowania.

Wdrożenie MSSF 16 nie miało wpływu na tę pozycję kosztową.

Podatek dochodowy

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 podatek dochodowy wyniósł 355,8 mln zł w 2019 roku i spadł o 134,2 mln zł, czyli o 27,4%, w porównaniu do 490,0 mln zł w 2018 roku. W 2018 roku na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego w wysokości 162,6 mln zł.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 podatek dochodowy wyniósł w 2019 roku 353,0 mln zł.

Zysk netto za okres

W efekcie wyżej opisanych zmian zysk netto, liczony zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17, wzrósł o 310,2 mln zł, czyli o 38,0%, do 1.126,3 mln zł w 2019 roku z 816,1 mln zł w 2018 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 zysk netto za 2019 rok wyniósł 1.114,6 mln zł.

EBITDA i marża EBITDA

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 roku standardem MSR 17 zysk EBITDA wyniósł w 2019 roku 3.721,3 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 32,0%. Wynik ten był na zbliżonym poziomie co zysk EBITDA zaraportowany w 2018 roku, który wyniósł wówczas 3.697,7 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 34,6%.

Zgodnie ze standardem MSSF 16 zysk EBITDA wyniósł za 2019 rok 4.196,7 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 35,9%.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności, wyniosło 7.231 etatów w 2019 roku, co stanowi wzrost o 1.145 etatów, tj. o 18,8% w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2018 roku na poziomie 6.086 etatów. Wzrost średniego zatrudnienia jest przede wszystkim wynikiem dokonanych akwizycji, w tym zwłaszcza ujęcia w zestawieniu pracowników Grupy Netia, jak również przeprowadzenia konwersji formy zatrudnienia części pracowników tymczasowych na etaty stałe.

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 dekoderek, 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. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczącej głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, a 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 telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, 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,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- 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,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekoderek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych i radiowych 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 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 2019 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku dane według MSSF 16 [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.879,5	1.796,6	-	11.676,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	55,9	201,3	(257,2)	-
Przychody ze sprzedaży	9.935,4	1.997,9	(257,2)	11.676,1
EBITDA (niebadana)	3.599,8	596,9	-	4.196,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.171,4	58,3	-	2.229,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.428,4	538,6	-	1.967,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	1.307,5*	43,7	-	1.351,2
Na dzień 31 grudnia 2019				
Aktywa segmentu, w tym:	27.127,6	5.538,3**	(76,3)	32.589,6
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	1.265,4	22,9	-	1.288,3

*Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych.

**Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,3 mln zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie dodatkowych akcji Netia S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie dodatkowych 12 udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 30 maja 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 9 sierpnia 2019 roku (w rezultacie na dzień 31 grudnia 2019 roku nastąpił wzrost udziału w spółce TVO Sp. z o.o. do 51,22%), nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku, objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku, nabycie 40,76% akcji w Vindix S.A w dniu 13 czerwca 2019 roku i rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 1 lipca 2019 roku (w rezultacie nastąpił wzrost udziału w spółce Vindix S.A. do 46,27%), nabycie 65,98% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. w dniu 27 listopada

2019 roku oraz nabycie znaczącego pakietu akcji w spółce Asseco Poland S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku (w rezultacie łączny udział w spółce Asseco Poland S.A. wynosi 22,73%).

Należy również zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna” nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku oraz nabycie dodatkowych 49,9775% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 6 czerwca 2019 roku, nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku.

Dodatkowo, należy również zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do obu segmentów nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na wdrożenie nowego standardu MSSF 16 Leasing z dniem 1 stycznia 2019 roku.

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 2018 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku (badany) - dane według MSR 17 [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.170,1	1.516,0	-	10.686,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	60,6	179,9	(240,5)	-
Przychody ze sprzedaży	9.230,7	1.695,9	(240,5)	10.686,1
EBITDA (niebadana)	3.144,9	552,8	-	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.930,0	40,7	-	1.970,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.214,9	512,1	-	1.727,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	960,1 *	52,7	-	1.012,8
Na dzień 31 grudnia 2018				
Aktywa segmentu, w tym:	25.229,1	5.540,3 **	(72,6)	30.696,8
Inwestycje w wspólne przedsięwzięcia	18,3	30,6	-	48,9

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

**Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,8 mln zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

[mln PLN]	rok zakończony	
	31 grudnia 2019 (dane według MSSF 16)	31 grudnia 2018 (dane według MSR 17)
EBITDA (niebadana)	4.196,7	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(2.229,7)	(1.970,7)
Zysk z działalności operacyjnej	1.967,0	1.727,0
Różnice kursowe netto	9,8	(28,8)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(6,5)	(1,2)
Koszty odsetkowe, netto	(433,8)	(400,5)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	-	34,7
Pozostałe	(68,9)	(25,1)
Zysk brutto za okres	1.467,6	1.306,1
Podatek dochodowy	(353,0)	(490,0)
Zysk netto za okres	1.114,6	816,1

4.6.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Na dzień 31 grudnia 2019 roku nasza suma bilansowa wynosiła 32.589,6 mln zł i wzrosła o 1.892,8 mln zł, czyli o 6,2%, z poziomu 30.696,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Aktywa

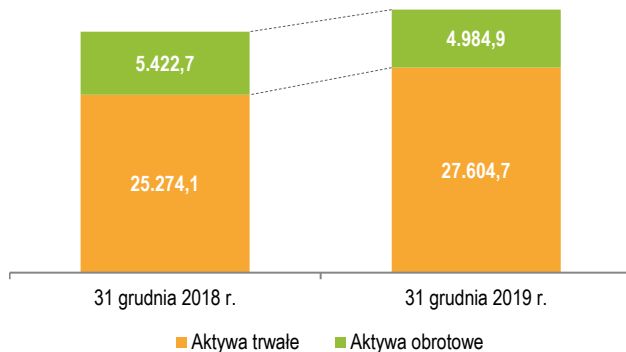
[mln PLN]	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana	
	dane wg MSSF 16	dane wg MSR 17	[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	262,7	264,5	(1,8)	(0,7%)
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4.976,9	4.792,2	184,7	3,9%
Wartość firmy	11.336,4	11.309,4	27,0	0,2%
Relacje z klientami	1.821,4	2.212,2	(390,8)	(17,7%)
Marki	2.063,2	2.096,1	(32,9)	(1,6%)
Inne wartości niematerialne	2.857,8	3.005,5	(147,7)	(4,9%)
Prawa do użytkowania	1.420,3	-	1.420,3	n/d
Długoterminowe aktywa programowe	402,6	503,8	(101,2)	(20,1%)
Nieruchomości inwestycyjne	29,4	29,9	(0,5)	(1,7%)
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	100,5	99,7	0,8	0,8%
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	776,5	616,9	159,6	25,9%
Inne aktywa długoterminowe	1.315,8	84,2	1.231,6	>100%
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą</i>				
<i>praw własności</i>	1.282,4	43,0	1.239,4	>100%
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	1,2	-	1,2	n/d
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	241,2	259,7	(18,5)	(7,1%)
Aktywa trwałe razem	27.604,7	25.274,1	2.330,6	9,2%
Krótkoterminowe aktywa programowe	512,3	543,2	(30,9)	(5,7%)
Aktywa z tytułu kontraktów	638,7	648,4	(9,7)	(1,5%)
Zapasy	306,8	394,0	(87,2)	(22,1%)
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.511,6	2.370,4	141,2	6,0%
Należności z tytułu podatku dochodowego	4,8	34,6	(29,8)	(86,1%)
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	225,7	218,5	7,2	3,3%
Pozostałe aktywa obrotowe	31,9	34,9	(3,0)	(8,6%)
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	0,2	-	0,2	n/d
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	743,5	1.167,0	(423,5)	(36,3%)
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,6	11,7	(2,1)	(17,9%)
Aktywa obrotowe razem	4.984,9	5.422,7	(437,8)	(8,1%)
Aktywa razem	32.589,6	30.696,8	1.892,8	6,2%

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku nasze aktywa trwałe wynosiły odpowiednio 27.604,7 mln zł i 25.274,1 mln zł i stanowiły odpowiednio 84,7% i 82,3% całości aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły odpowiednio 4.984,9 mln zł i 5.422,7 mln zł i stanowiły w odpowiednio 15,3% i 17,7% całości aktywów.

Wartość zestawów odbiorczych wyniosła 262,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku pozostając na zbliżonym poziomie w porównaniu do 264,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Zmiana stanu aktywów [mln zł]



Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wzrosła o 184,7 mln zł, czyli o 3,9%, do 4.976,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku w porównaniu do 4.792,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w efekcie poniesionych przez nas w trakcie 2019 roku wyższych niż w przeszłości nakładów inwestycyjnych.

Wartość firmy (ang. *goodwill*) pozostała na zbliżonym poziomie i wyniosła 11.336,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku w porównaniu do 11.309,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość relacji z klientami spadła o 390,8 mln zł, czyli o 17,7%, do 1.821,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 2.212,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w wyniku naliczenia amortyzacji za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku wartość marek wynosiła 2.063,2 mln zł i w wyniku naliczenia amortyzacji obniżyła się o 32,9 mln zł, czyli o 1,6%, w porównaniu do poziomu 2.096,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Saldo innych wartości niematerialnych wyniosło 2.857,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku, co stanowi spadek o 147,7 mln zł, czyli o 4,9%, w porównaniu do 3.005,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Spadek ten wynika głównie z ujęcia amortyzacji koncesji telekomunikacyjnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Wartość praw do użytkowania wyniosła 1.420,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku. Pozycja ta została rozpoznana po raz pierwszy na dzień 1 stycznia 2019 roku w wyniku zastosowania standardu MSSF 16 wprowadzającego dla leasingobiorców jeden, bilansowy model ujmowania i wyceny leasingu.

Wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych wyniosła 914,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i obniżyła się o 132,1 mln zł, czyli o 12,6%, w porównaniu do poziomu 1.047,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w efekcie sukcesywnego odnoszenia w ciężar kosztów zakupionych wcześniej licencji filmowych i praw sportowych.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych wyniosła 29,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i pozostała na zbliżonym poziomie wobec 29,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość długo- i krótkoterminowych prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w czasie wyniosła 326,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku wzrosła o 8,0 mln zł, czyli 2,5%, w porównaniu do 318,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość długoterminowych należności z tytułu dostaw i usług wyniosła 776,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i wzrosła o 159,6 mln zł czyli o 25,9%, w porównaniu do 616,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w wyniku ujęcia wyższych należności z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu.

Wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 1.315,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i wzrosła o 1.231,6 mln zł w porównaniu do 84,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w wyniku nabycia udziałów/akcji w podmiotach wycenianych metodą praw własności, w szczególności w wyniku nabycia pakietu 22,73% akcji Asseco Poland S.A.

Wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego wyniosła 241,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i spadła o 18,5 mln zł, czyli o 7,1%, w porównaniu do 259,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość aktywów z tytułu kontraktów wyniosła 638,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i zmniejszyła się o 9,7 mln zł, czyli o 1,5%, z 648,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Pozycja ta odzwierciedla prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi.

Wartość stanu zapasów zmniejszyła się o 87,2 mln zł, czyli o 22,1%, do 306,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 394,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Wyższy stan zapasów w okresie porównawczym był spowodowany przede wszystkim większymi zapasami zarówno sprzętu dla użytkowników końcowych jak i części zamiennych wykorzystywanych przy produkcji dekoderek do odbioru płatnej telewizji.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wyniosła 2.511,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i wzrosła o 141,2 mln zł, czyli o 6,0%, z 2.370,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, między innymi w wyniku ujęcia wyższych należności z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu.

Należności z tytułu podatku dochodowego wyniosły 4,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i spadły o 29,8 mln zł, czyli o 86,1%, wobec poziomu 34,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych wyniosła 31,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i pozostała na zbliżonym poziomie w porównaniu do 34,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania spadła o 425,6 mln zł, czyli o 36,1%, do 753,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku w porównaniu do 1.178,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku przede wszystkim w efekcie harmonogramowych spłat Połączonej Umowy Kredytowej w łącznej kwocie 1.017,6 mln zł, wypłaty dywidendy za 2018 rok w kwocie 594,8 mln zł oraz w efekcie rozliczenia nabycia pakietu 22,73% akcji Asseco Poland S.A.

Pasywa

[mln PLN]	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana	
	dane wg MSSF 16	dane wg MSR 17	[mln PLN]	[%]
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	-	-
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	7.174,0	-	-
Pozostałe kapitały	1,5	(162,5)	164,0	n/d
Zyski zatrzymane	6.610,2	6.189,9	420,3	6,8%
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	13.811,3	13.227,0	584,3	4,4%
Udziały niekontrolujące	653,2	648,2	5,0	0,8%
Kapitał własny razem	14.464,5	13.875,2	589,3	4,2%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.617,0	8.605,3	11,7	0,1%
Zobowiązania z tytułu obligacji	969,2	976,0	(6,8)	(0,7%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.023,8	15,8	1.008,0	>100%
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	236,9	348,2	(111,3)	(32,0%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.025,3	1.160,1	(134,8)	(11,6%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	384,7	697,6	(312,9)	(44,9%)
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>3,2</i>	<i>165,2</i>	<i>(162,0)</i>	<i>(98,1%)</i>
Zobowiązania długoterminowe razem	12.256,9	11.803,0	453,9	3,8%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.892,5	1.611,3	281,2	17,5%
Zobowiązania z tytułu obligacji	34,8	42,3	(7,5)	(17,7%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	413,5	8,2	405,3	>100%
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	116,9	118,1	(1,2)	(1,0%)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	713,1	705,2	7,9	1,1%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.420,8	2.382,4	38,4	1,6%
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>8,3</i>	<i>8,8</i>	<i>(0,5)</i>	<i>(5,7%)</i>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	276,6	151,1	125,5	83,1%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.868,2	5.018,6	849,6	16,9%
Zobowiązania razem	18.125,1	16.821,6	1.303,5	7,7%
Pasywa	32.589,6	30.696,8	1.892,8	6,2%

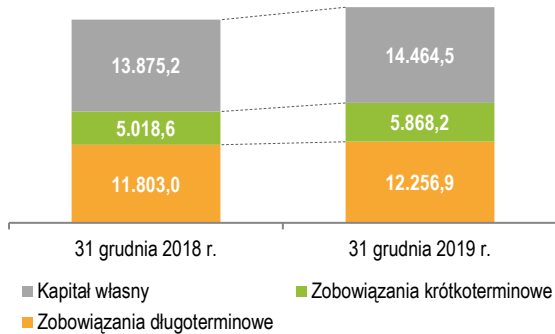
Wartość kapitału własnego wzrosła o 589,3 mln zł, czyli o 4,2%, do 14.464,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 13.875,2 mln zł na 31 grudnia 2018 roku, głównie w wyniku wypracowania zysku za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku w wysokości 1.114,6 mln zł oraz odwrócenia wyceny opcji *put* w wyniku nabycia 49,9775% udziałów spółki Eleven Sports Network Sp. z o.o., co zostało częściowo zniwelowane podjęciem decyzji o wypłacie dywidendy za 2018 rok w kwocie 594,8 mln zł.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła odpowiednio 12.256,9 mln zł i 11.803,0 mln zł, co stanowiło odpowiednio 67,6% i 70,2% ogółu zobowiązań Grupy.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku wartość zobowiązań krótkoterminowych wynosiła odpowiednio 5.868,2 mln zł i 5.018,6 mln zł, co stanowiło odpowiednio 32,4% i 29,8% ogółu zobowiązań Grupy.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko- i długoterminowych) wzrosła o 292,9 mln zł, czyli 2,9%, do 10.509,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 10.216,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, głównie na skutek pozyskania w czwartym kwartale 2019 roku dodatkowego kredytu terminowego w kwocie 1.000,0 mln zł oraz zwiększenia kwoty wykorzystania Kredytu Rewolwingowego, co zniwelowało spadek zobowiązań wynikający z dokonania w trakcie 2019 roku harmonogramowych spłat Połączonego Kredytu Terminowego.

Zmiana stanu pasywów [mln zł]



Wartość zobowiązań z tytułu obligacji (krótko- i długoterminowych) spadła o 14,3 mln zł, czyli 1,4%, do 1.004,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku wobec 1.018,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w efekcie przeprowadzonego w 2019 roku korzystnego refinansowania obligacji.

Wartość zobowiązań z tytułu leasingu (krótko- i długoterminowego) wyniosła 1.437,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 w porównaniu do 24,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Wzrost był przede wszystkim wynikiem zastosowania od 1 stycznia 2019 roku standardu MSSF 16.

Wartość zobowiązań (krótko- i długoterminowych) z tytułu koncesji UMTS spadła o 112,5 mln zł, czyli o 24,1% do 353,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 466,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w wyniku dokonania kolejnej płatności z tytułu koncesji UMTS we wrześniu 2019 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego spadła o 134,8 mln zł, czyli o 11,6%, do 1.025,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku z 1.160,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wyniosła 384,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i spadła o 312,9 mln zł, czyli 44,9%, z poziomu 697,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018. Spadek wynika z odwrócenia wyceny opcji *put* w wyniku nabycia 49,9775% udziałów spółki Eleven Sports Network Sp. z o.o. i sukcesywnego przesuwania części zobowiązań dotyczących zwłaszcza zakupu aktywów programowych do zobowiązań krótkoterminowych.

Wartość zobowiązań z tytułu kontraktów wyniosła 713,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku i wzrosła o 7,9 mln zł, czyli 1,1%, z poziomu 705,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wyniosła 2.420,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku, co stanowi wzrost o 38,4 mln zł, czyli o 1,6%, w stosunku do 2.382,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu podatku dochodowego wyniosła 276,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku wobec 151,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku.

4.6.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 roku.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana	
	31 grudnia		[mln PLN]	[%]
	2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	2018 <i>(dane według MSR 17)</i>		
Zysk netto za okres	1.114,6	816,1	298,5	36,6%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.473,4	2.915,1	558,3	19,2%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2.715,1)	(1.835,5)	(879,6)	(47,9%)
<i>Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych</i>	<i>(1.231,6)</i>	<i>(928,4)</i>	<i>(303,2)</i>	<i>(32,7%)</i>
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.184,7)	(1.074,3)	(110,4)	(10,3%)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(426,4)	5,3	(431,7)	n/d
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.178,7	1.172,0	6,7	0,6%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	753,1	1.178,7	(425,6)	(36,1%)

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 3.473,4 mln zł w 2019 roku i była wyższa o 558,3 mln zł, czyli o 19,2%, wobec wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej w kwocie 2.915,1 mln zł w 2018 roku. Zwiększenie kwoty wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej to przede wszystkim efekt wyższego wyniku EBITDA, wynikającego z korzystnego wpływu wdrożenia MSSF 16, jak również konsolidacji wyniku Grupy Netia począwszy od 22 maja 2018 roku, co zostało wsparte obniżeniem poziomu zapasów. Czynniki te pozwoliły skompensować negatywny wpływ wzrostu stanu należności i innych aktywów oraz wzrostu kwoty wydatków na zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych.

Zwracamy uwagę, iż w trakcie 2019 roku Grupa nadal odnotowywała istotne co do skali zaangażowanie kapitału obrotowego w finansowanie ratalnej sprzedaży sprzętu dla klientów detalicznych, co wynikało z wysokiej popularności tej formy sprzedaży pośród naszych klientów.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

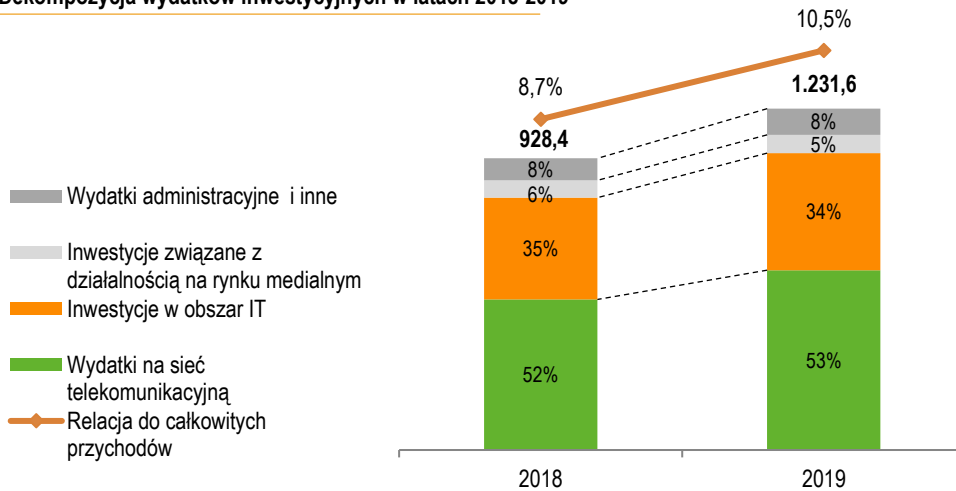
Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 2.715,1 mln zł w 2019 roku i była wyższa o 879,6 mln zł, czyli o 47,9%, w porównaniu do kwoty 1.835,5 mln zł wykorzystanej w 2018 roku.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w 2019 roku wyniosły 1.231,6 mln zł, co oznacza wzrost o 303,2 mln zł, czyli o 32,7%, w porównaniu do kwoty 928,4 mln zł wydatkowanej w 2018 roku. Wzrost pozycji wynika m.in. z konsolidacji począwszy od 22 maja 2018 roku wydatków inwestycyjnych spółek z Grupy Netia, obejmujących m.in. intensywną modernizację istniejącej przewodowej sieci dostępowej do technologii światłowodowych. Ponadto, w 2019 roku wydatki te obejmowały w szczególności kontynuację roll-outu mobilnej sieci dostępowej w oparciu przede wszystkim o pasma 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz, rozbudowę pojemności sieci telekomunikacyjnej opartej o technologie LTE/LTE Advanced, rozbudowę światłowodów, radiolinii i węzłów transmisyjnych oraz wydatki związane z kontynuowanym projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie, jak również koszty odnowienia wybranych koncesji telewizyjnych. Jednocześnie inwestowaliśmy w rozwój usługi telewizyjnej IPTV, rozbudowę naszych powierzchni wykorzystywanych do realizacji nagrań telewizyjnych, wymianę sprzętu do realizacji nagrań TV, zakup wozów transmisyjnych, upgrade i rozwój dekodów i rozbudowę serwerów wykorzystywanych na potrzeby rozwoju platformy IPLA, jak również prowadziliśmy proces sukcesywnej wymiany wyposażenia naszych punktów sprzedaży.

Ponadto, oprócz regularnych wydatków inwestycyjnych, środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w 2019 roku obejmowały inne wydatki, związane między innymi z nabywaniem akcji/udziałów w spółkach Asseco Poland S.A., TVO Sp. z o.o., Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Vindix S.A.

Poniższa tabela przedstawia dekompozycję wydatków inwestycyjnych Grupy w latach 2018 i 2019.

Dekompozycja wydatków inwestycyjnych w latach 2018-2019



Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 1.184,7 mln zł w 2019 roku i była wyższa o 110,4 mln zł, czyli o 10,3%, w porównaniu do poziomu 1.074,3 mln zł w 2018 roku. Na wzrost tej pozycji wpłynęło przede wszystkim wdrożenie MSSF 16, odzwierciedlone w wykazaniu istotnie wyższych przepływów dotyczących spłaty odsetek od leasingu oraz spłaty zobowiązań z tytułu leasingu (w przeszłości obniżające kwotę środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej), jak również wypłata dywidendy za 2018 rok w kwocie 594,8 mln zł.

Jednocześnie w 2019 realizowaliśmy harmonogramowe spłaty naszego zadłużenia z tytułu Połączonej Umowy Kredytowej, spłacając łączną kwotę 1.017,6 mln zł. Ponadto w okresie tym zwiększyliśmy zadłużenie z tytułu Kredytu Rewolwingowego o kwotę 300,0 mln zł netto oraz pozyskaliśmy nowe finansowanie dłużne w kwocie 1.000,0 mln zł (Transza B w ramach Połączonej Umowy Kredytowej). Jednocześnie ponosiliśmy koszty bieżącej obsługi naszego zadłużenia, jak również dokonaliśmy jednorazowej zapłaty w kwocie 70,1 mln zł wynikającej z podjętej decyzji o wyborze zapłaty zryczałtowanej formy opodatkowania od odsetek lub dyskonta (więcej informacji: raport bieżący Spółki nr 24/2019 z 31 lipca 2019 roku).

4.6.5. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych, obligacji 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 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 2019 roku.

	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2019 roku [mln PLN] <i>(bez uwzględnienia MSSF 16, zgodnie z wymogami Połączonej Umowy Kredytowej)</i>	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2019 roku [mln PLN] <i>(z uwzględnieniem MSSF 16)</i>	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Połączony Kredyt Terminowy (Transza A i B)	9.603,9	9.603,9	WIBOR + marża	Transza A - 2022 Transza B - 2023
Kredyt Rewolwingowy	900,0	900,0	WIBOR + marża	
Obligacje Serii B	1.004,0	1.004,0	WIBOR + 1,75%	2026
Leasing i inne	27,9	1.442,9	-	-
Zadłużenie brutto	11.535,8	12.950,8	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	(753,1)	(753,1)	-	-
Zadłużenie netto	10.782,7	12.197,7	-	-
EBITDA LTM	3.721,3 ⁽²⁾	4.196,7	-	-
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	2,90x	2,91x	-	-
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji ⁽³⁾	3,3%	3,3%	-	-

- 1) Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.
- 2) Zgodnie z wymogami Połączonej Umowy Kredytowej, kalkulacja wyłącza efekty wprowadzenia standardu MSSF 16, który obowiązuje od 1 stycznia 2019 r. Wykluczenie dotyczy zarówno kalkulacji EBITDA LTM, jak również kalkulacji wartości długu.
- 3) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B, wg stanu na dzień 31 grudnia 2019 roku przy WIBOR 1M na poziomie 1,63% i WIBOR 6M 1,79%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

W związku z zawarciem w dniu 2 marca 2018 roku Drugiej Umowy Zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów zmianie uległ termin ostatecznej spłaty Transzy A Kredytu Terminowego (Transza A odnosi się do kredytu terminowego zaciągniętego 21 września 2015 roku w wysokości 11.500,0 mln zł) i w konsekwencji także harmonogram jego spłaty. Wydłużony harmonogram spłat przełożył się m.in. na zamrożenie spłat rat kapitałowych w 2018 roku. Natomiast w latach 2019-2021 harmonogram przewiduje dokonywanie równych cyklicznych spłat Transzy A Kredytu Terminowego w kwocie 254,4 mln zł co kwartał (1.017,6 mln zł rocznie).

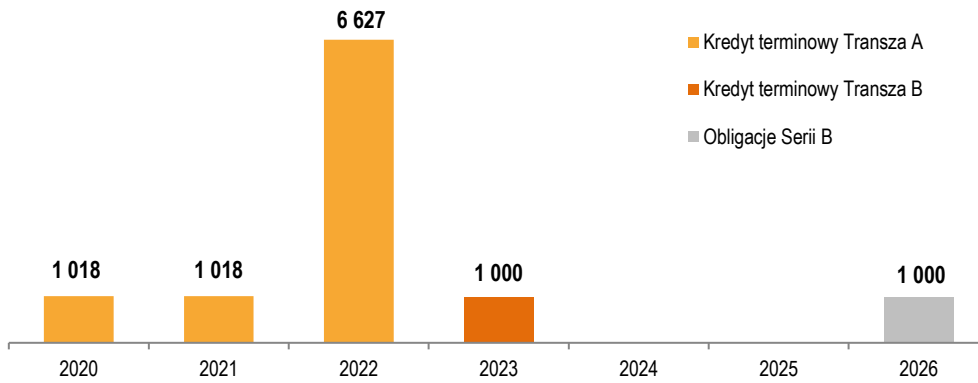
W dniu 27 listopada 2019 roku Grupa zaciągnęła dodatkowy kredyt w ramach Połączonej Umowy Kredytów w wysokości 1.000,0 mln zł („Transza B Kredytu Terminowego”). Transza B Kredytu Terminowego zostanie spłacona jednorazowo w dniu 31 marca 2023 roku.

W dniu 26 kwietnia 2019 roku Spółka wyemitowała 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 24 kwietnia 2026 roku („Obligacje Serii B”). Środki pozyskane z emisji Obligacji Serii B zostały przeznaczone na przedterminowy wykup Obligacji Serii A.

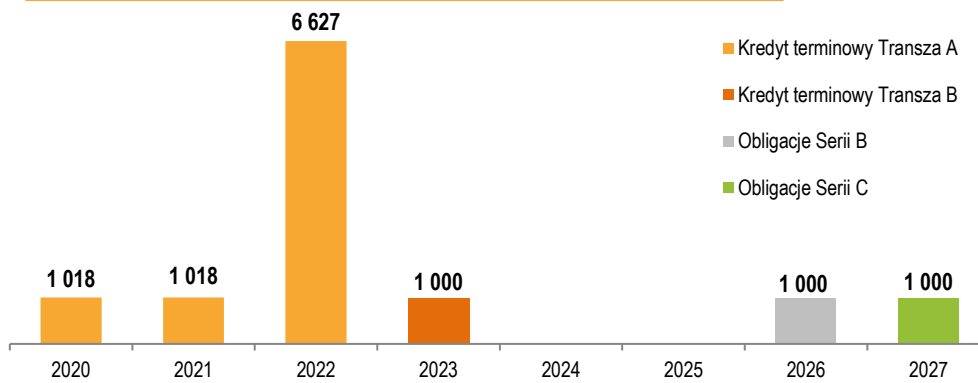
Po dacie bilansowej, w dniu 14 lutego 2020 roku Spółka wyemitowała 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii C o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku („Obligacje Serii C”). Obligacje Serii C to tzw. zielone obligacje i środki pozyskane z tej emisji zostaną przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności zadłużenia Grupy Polsat (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu), jak również jego strukturę rodzajową i walutową na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz na dzień 11 marca 2020 roku, tj. na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

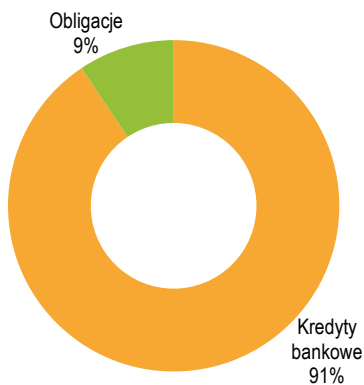
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 31 grudnia 2019 r. [mln PLN]



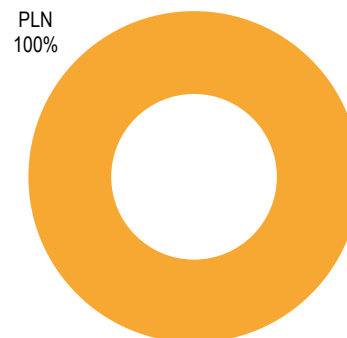
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 11 marca 2020 r. [mln PLN]



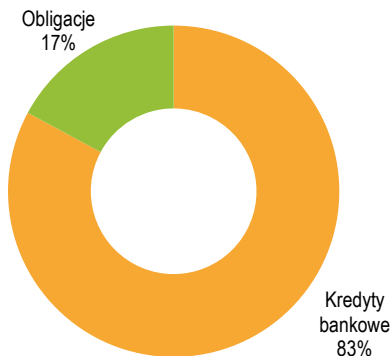
Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2019 r.



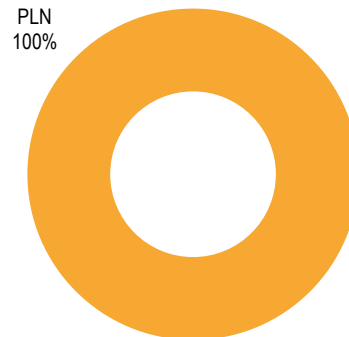
Struktura walutowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2019 r.



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 11 marca 2020 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 11 marca 2020 r.



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopą procentową od Połączonego SFA z późniejszymi zmianami, aktywnie stosujemy strategię hedgingową oparte o instrumenty pochodne, w szczególności swapy (IRS).

Istotne umowy finansowania zawarte przez spółki z Grupy

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów finansowania zawartych przez Spółkę lub spółki z Grupy, które pozostają w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Połączona Umowa Kredytów

W dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Spółką jako kredytobiorcą wraz z Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako Agent kredytu (ang. *Agent*) oraz jako Agent Zabezpieczeń (ang. *Security Agent*) („Umowa Kredytów CP”).

Ponadto w dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Polkomtel jako kredytobiorcą wraz z Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental, Plus TM Group a wymienionym wyżej konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 mln zł. Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700,0 mln zł.

Środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku, zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych. Środki udostępnione w ramach Umowy Kredytów PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów niepodporządkowanych z dnia 17 czerwca 2013 roku zawartej między Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4 a konsorcjum polskich i zagranicznych banków oraz instytucji finansowych (spłata nastąpiła dnia 28 września 2015 roku) oraz spłatę całości zadłużenia z tytułu

Obligacji Senior Notes PLK (spłata nastąpiła dnia 29 stycznia 2016 roku). Ponadto Grupa wykorzystuje środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP i Umowy Kredytów PLK na finansowanie ogólnych potrzeb korporacyjnych.

W związku z umorzeniem w dniu 1 lutego 2016 roku Obligacji Senior Notes PLK, do Umowy Kredytów CP zostały wprowadzone zmiany przewidziane w Umowie Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku (szczegóły przedstawione zostały w raporcie bieżącym nr 42/2015 z dnia 21 września 2015 roku). W szczególności wprowadzone zmiany dotyczyły podwyższenia maksymalnej wartości kredytu terminowego do 11.500,0 mln zł, a kredytu rewolwingowego do 1.000,0 mln zł oraz spłaty z udostępnionych środków całości zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów PLK. Ponadto do Umowy Kredytowej CP przystąpił Polkomtel oraz pozostałe spółki z Grupy, które były stronami Umowy Kredytów PLK, w charakterze kredytobiorcy i gwaranta lub gwaranta i ustanowione zostały dodatkowe zabezpieczenia wymagane Umową Zmieniającą i Konsolidującą.

Ponadto w dniu 2 marca 2018 roku została zawarta Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów CP. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia terminu spłaty kredytu terminowego do 30 września 2022 roku, co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, poniżej którego Spółka nie będzie zobowiązana do ustanawiania lub utrzymywania zabezpieczeń w związku z Umową Kredytów CP (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów CP) z 1,75:1 na 3,00:1.

Do Umowy Kredytów CP zmienionej obiema wyżej opisanymi Umowami Zmieniającymi i Konsolidującymi będziemy odnosić się jako do „Połączonej Umowy Kredytów”, a do kredytu terminowego i kredytu rewolwingowego udzielonych na podstawie tej umowy, odpowiednio „Transza A Kredytu Terminowego” i „Kredyt Rewolwingowy”.

Transza A Kredytu Terminowego i Kredyt Rewolwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1, przy czym wartość skonsolidowanego długu netto wykorzystywanego do kalkulacji tego wskaźnika na mocy definicji zawartej w Połączonej Umowie Kredytów nie obejmuje instrumentów dłużnych, w przypadku których kapitał jest spłacany nie wcześniej niż 6 miesięcy po terminie spłaty Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego oraz odsetki nie są wypłacane na bieżąco w formie gotówkowej. Zgodnie z zapisami zmienionej Połączonej Umowy Kredytów ostateczna data spłaty Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego przypada na dzień 30 września 2022 roku.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje ustanowienie przez Spółkę oraz inne podmioty z Grupy, w określonych przypadkach, zabezpieczeń spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i jej wybranych spółek zależnych, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych dla Spółki oraz jej wybranych spółek zależnych, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które będą rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.6. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*.

Zgodnie z zapisami Połączonej Umowy Kredytów, w przypadku gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie równy lub niższy niż 3,00:1, Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów) ustanowionych w związku z Połączoną Umową Kredytów. Zwolnione zabezpieczenie będzie musiało zostać ponownie ustanowione w przypadku, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,00:1. Ponadto w przypadku, gdy określone podmioty z Grupy zaciągną zabezpieczone zadłużenie, na rzecz Agenta Zabezpieczeń (działającego m.in. na rzecz kredytodawców z tytułu Połączonej Umowy Kredytów) zostanie ustanowione takie samo zabezpieczenie na zasadach równorzędności (pari passu).

Ponadto, zgodnie z postanowieniami Połączonej Umowy Kredytów, Spółka oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*), przy czym warunki te będą musiały spełnić określone wymagania, które będą uzależnione od wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje udzielenie przez podmioty z Grupy na rzecz każdej ze stron finansujących Połączoną Umowę Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów, gwarancji (ang. *guarantee*) rządzonych prawem angielskim (w wysokości kwoty udzielonego kredytu powiększonej o wszelkie opłaty i należności wynikające bądź określone w Połączonej Umowie Kredytów lub pozostałych dokumentach finansowania zawartych w związku z tą umową):

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów,
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną 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. Okres, na jaki zostały udzielone gwarancje, nie został określony. Gwaranci otrzymają wynagrodzenie z tytułu udzielenia gwarancji, ustalone na zasadach rynkowych.

Umowa Kredytów CP, Umowa Kredytów PLK oraz Umowa Zmieniająca i Konsolidująca z dnia 21 września 2015 roku przewidywały obowiązek spełnienia standardowych w tego typu transakcjach warunków zawieszających (ang. *conditions precedent*), wypłatę opisanych powyżej kredytów oraz obowiązek spełnienia, po uruchomieniu kredytów, o których mowa powyżej, warunków następczych (ang. *conditions subsequent*), które również były standardowe dla transakcji tego typu.

W dniu 19 lipca 2018 roku do Połączonej Umowy Kredytów przystąpiła jako dodatkowy kredytobiorca oraz dodatkowy poręczyciel Netia. Przystąpienie przez Netię do Połączonej Umowy Kredytów nastąpiło w oparciu o uchwałę Zarządu Netii z dnia 13 czerwca 2018 roku, o której Netia informowała w raporcie bieżącym nr 35/2018 z dnia 13 czerwca 2018 roku.

Dodatkowo, w przywołanej powyżej uchwale Zarząd Netii podjął decyzje: (i) o zmianie warunków wcześniej obowiązującej umowy kredytowej w ten sposób, że w dniu 26 lipca 2018 roku Netia spłaciła dług w łącznej wysokości 200,0 mln zł w formie jednorazowej zapłaty oraz (ii) o rozwiązaniu umowy o finansowanie zawartej z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym.

W dniu 27 listopada 2019 roku Spółka, działając w imieniu własnym oraz jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors' Agent*), zawarła z wybranymi polskimi i zagranicznymi instytucjami finansowymi akt przystąpienia do dodatkowego kredytu (ang. *Additional Facility Accession Deed*). Instrument tego rodzaju został przewidziany postanowieniami Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, o której mowa powyżej. Wysokość dodatkowego kredytu terminowego wynosi 1.000,0 mln złotych i jest on oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży (Transza B Kredytu Terminowego). Marża Transzy B Kredytu Terminowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1. Transza B Kredytu Terminowego zostanie spłacona jednorazowo w ostatecznym dniu spłaty przypadającym na 31 marca 2023 roku. Wierzytelności wynikające z Transzy B Kredytu Terminowego korzystają z pakietu zabezpieczeń oraz gwarancji udzielonych przez niektóre podmioty z Grupy w związku z zawarciem Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Obligacje Serii B

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 16 kwietnia 2019 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 26 kwietnia 2019 roku 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 24 kwietnia 2026 roku. Emisja Obligacji Serii B została przeprowadzona w ramach działań mających na celu obniżenie kosztów obsługi zadłużenia z tytułu wyemitowanych przez Spółkę Obligacji Serii A o terminie wykupu w dniu 21 lipca 2021 roku, które zostały w całości odkupione i przedterminowo wykupione od inwestorów w kwietniu i maju 2019 roku ze środków pozyskanych w ramach emisji Obligacji Serii B. Emisja Obligacji Serii B odbyła się w trybie oferty publicznej skierowanej do klientów profesjonalnych. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji Obligacji Serii B.

Oprocentowanie Obligacji Serii B jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji Serii B jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, w ten sposób, że:

- (i) marża wynosi 175 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 200 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;

(iii) marża wynosi 250 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji Serii B wypłacane są co pół roku w dniach 26 kwietnia i 26 października (z wyłączeniem ostatniego okresu odsetkowego, gdzie ostatnim dniem jest 24 kwietnia).

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Serii B Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całości lub części Obligacji Serii B, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii B. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji Serii B wraz z narosłymi odsetkami oraz możliwą premią za wcześniejszy wykup.

Jeśli przedterminowy wykup, w następstwie skorzystania przez Spółkę z prawa emitenta do przedterminowego wykupu, nastąpi przed:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii B wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii B nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

- (i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach;
- (ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności;
- (iii) udzielania pożyczek;
- (iv) rozporządzania aktywami;
- (v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat;
- (vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz
- (vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B.

Obligacje Serii B są notowane od dnia 31 maja 2019 roku pod nazwą skróconą „CPS0426” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.

Prawem właściwym dla Obligacji Serii B jest prawo polskie, zaś ewentualne spory związane z Obligacjami Serii B będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

Obligacje Serii C

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 11 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 14 lutego 2020 roku 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii C o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku. Środki z emisji Obligacji Serii C zostaną przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi. Emisja Obligacji Serii C odbyła się w trybie oferty publicznej skierowanej do klientów profesjonalnych. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji Obligacji Serii C.

Oprocentowanie Obligacji Serii C jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji Serii C jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, w ten sposób, że:

- (i) marża wynosi 165 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 190 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;
- (iii) marża wynosi 240 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji Serii C wypłacane są co pół roku w dniach 14 lutego i 14 sierpnia (z wyłączeniem ostatniego okresu odsetkowego, gdzie ostatnim dniem jest 12 lutego).

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Serii C Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całości lub części Obligacji Serii C, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii C. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji Serii C wraz z narosłymi odsetkami oraz możliwą premią za wcześniejszy wykup.

Jeśli przedterminowy wykup, w następstwie skorzystania przez Spółkę z prawa emitenta do przedterminowego wykupu, nastąpi przed:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii C wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

- (i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach;
- (ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności;
- (iii) udzielania pożyczek;
- (iv) rozporządzania aktywami;
- (v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat oraz
- (vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz
- (vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

Ponadto, Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek przeznaczenia środków z ich emisji na refinansowanie wydatków poniesionych w latach 2017-2019 m.in. na modernizację i unowocześnienie infrastruktury telekomunikacyjnej Grupy w obszarze efektywności energetycznej, a w szczególności:

- zastąpienie starych, energochłonnych rozwiązań technologii 2G i 3G nowoczesną technologią 4G LTE, która ma potencjał do zmniejszenia zużycia energii elektrycznej w sieci w relacji do ilości transferowanych danych,
- modernizację i zastąpienie przestarzałych elementów infrastruktury stacjonarnej, jak np. technologii miedzianej przez światłowodową, co pozwala na szybszą transmisję danych na dłuższych dystansach, wymaga mniej prac utrzymaniowych i pozwala na zmniejszenie zużycia energii,
- inwestycje w energooszczędne rozwiązania wspierające jak np.: systemy chłodzące, inteligentne oświetlenie, optymalizację magazynowania energii, wirtualne serwery, systemy uczące się i sztuczną inteligencję.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C.

Obligacje Serii C są notowane od dnia 24 lutego 2020 roku pod nazwą skróconą „CPS0227” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalist.

Prawem właściwym dla Obligacji Serii C jest prawo polskie, zaś ewentualne spory związane z Obligacjami Serii C będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Do roku	294,1	317,4
1 do 5 lat	266,2	418,9
Powyżej 5 lat	0,9	19,4
Razem	561,2	755,7

Poniższa tabela przedstawia przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych od jednostek powiązanych nieobjętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

[mln PLN]	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Do roku	1,9	-
Razem	1,9	-

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2019 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 247,8 mln zł (171,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2018). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 212,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 roku (212,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	Do 1 roku	Od 1 do 5 lat	Powyżej 5 lat	Razem
Transpondery satelitarne	105,6	465,0	116,3	686,9

Na dzień 31 grudnia 2018 roku przyszłe zobowiązania z tytułu tych umów wynosiły 792,5 mln złotych.

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Grupie Cyfrowy Polsat na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni Rating / perspektywa	Data aktualizacji
Moody's Investor Service	Ba1 / stabilna	Ba2 / pozytywna	11.06.2019
S&P Global Ratings	BB+/ pozytywna	BB+/ stabilna	18.12.2018

W dniu 11 czerwca 2019 r. agencja ratingowa Moody's Investors Service podwyższyła rating korporacyjny (ang. *corporate family rating*) Grupy z poziomu Ba2 do poziomu Ba1, zmieniając perspektywę ratingu z pozytywnej na stabilną. W uzasadnieniu agencja Moody's podała, że podwyższenie ratingu odzwierciedla: (1) poprawę podstawowych wskaźników zadłużenia Grupy, która nastąpiła w okresie ostatnich dwóch lat, (2) jej wiodącą pozycję na rynku usług płatnej telewizji, wideo online, stacjonarnej i mobilnej telefonii oraz usług szerokopasmowych, (3) korzyści płynące z faktu bycia zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną dysponującą w pełni konwergentną ofertą, (4) publiczne zobowiązanie do osiągnięcia w średnim horyzoncie czasowym poziomu zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, w wysokości 1,75x oraz (5) generowanie silnych i stabilnych strumieni wolnych przepływów pieniężnych. Ponadto poziom ratingu kredytowego Grupy odzwierciedla: (1) stabilny profil działalności operacyjnej, pomimo silnego wzrostu PKB w Polsce, ze względu na trudniejszą dynamikę rynku w segmencie mobilnych usług telekomunikacyjnych niż na rynku płatnej telewizji, (2) spodziewane wznowienie wypłaty dywidendy w 2019 roku, (3) koncentrację działalności Grupy na Polsce, która jest wysoce konkurencyjnym rynkiem oraz (4) oczekiwane przez Moody's spowolnienie wzrostu PKB w kraju w latach 2019-2020 przy rosnącym poziomie inflacji. W opinii Moody's w horyzoncie średnioterminowym pozytywna presja na rating jest mało prawdopodobna z uwagi na relatywnie niewielką skalę Grupy w porównaniu do jej odpowiedników posiadających zbliżony rating, koncentrację działalności wyłącznie na Polsce i obecną politykę finansową, która zakłada osiągnięcie wskaźnika długu netto/EBITDA na poziomie 1,75x. Tym niemniej, pozytywna presja na rating może pojawić się w przyszłości, jeżeli Grupa będzie wykazywać stabilne przychody, poprawiać wynik EBITDA i marżowość oraz kontynuować redukcję zadłużenia. Z drugiej strony, negatywną presję na ocenę ratingową mogłoby wywrzeć istotne pogorszenie wyników operacyjnych Grupy lub wzrost poziomu zadłużenia powyżej określonych poziomów wskaźników zdefiniowanych przez Moody's.

W dniu 18 grudnia 2018 r. agencja S&P potwierdziła ocenę ratingową Grupy na poziomie BB+ zmieniając jego perspektywę ze stabilnej na pozytywną. W uzasadnieniu agencja S&P podała, że podwyższenie perspektywy odzwierciedla w szczególności jej opinię, że Grupa ma możliwości i intencję redukcji w ciągu 2019 roku wskaźnika zadłużenia (obliczanego zgodnie z definicją własną S&P) do EBITDA poniżej poziomu 3,0x dzięki spodziewanemu organicznemu wzrostowi przychodów oraz konsolidacji Grupy Netia. S&P oczekuje organicznego wzrostu przychodów Grupy w 2019 roku ze względu na: (i) poszerzenie treści sportowych premium w segmencie płatnej telewizji, (ii) wzrost przychodów z reklamy oraz (iii) stabilizację przychodów w segmencie telefonii komórkowej. Zdaniem S&P akwizycja Netii dodatkowo wzmacnia pozycję Grupy jako polskiego operatora telekomunikacyjnego oferującego pełen zakres usług konwergentnych. Jednocześnie S&P spodziewa się utrzymania przez Grupę strumienia wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie ok. 1,5 mld zł, pomimo tymczasowego zwiększenia nakładów inwestycyjnych na modernizację sieci dostępowej Netii. S&P widzi możliwość podniesienia ratingu Grupy o jeden poziom w okresie najbliższych 12 miesięcy, jeśli Grupa obniży poziom wskaźnika skorygowanego zadłużenia do EBITDA poniżej 3,0x oraz utrzyma proporcję wolnych przepływów środków pieniężnych do zadłużenia powyżej pułapu 15% w wyniku umiarkowanego wzrostu przychodów i EBITDA. Z kolei wycofanie pozytywnej perspektywy ratingu mogłoby nastąpić w przypadku utrzymania przez Grupę wskaźnika skorygowanego zadłużenia do EBITDA na poziomie powyżej 3,0x, co mogłoby być skutkiem braku organicznego wzrostu przychodów, wyższych niż zakładane nakładów inwestycyjnych na modernizację sieci Netii lub wyższej niż spodziewana dystrybucji środków do akcjonariuszy.

4.6.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

Zabezpieczenia dotyczące zadłużenia z tytułu Połączonej Umowy Kredytów

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Połączonej Umowy Kredytów Spółka oraz inne spółki z Grupy wymienione poniżej oraz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie zawarły i podpisały umowy i inne dokumenty przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń:

- (i) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstw Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2, Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ii) zastawy finansowe i rejestrowe na udziałach w, Telewizja Polsat (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 236.946.700 zł), Polkomtel (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.360.069.800 zł), oraz Aero 2 (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 91.958.700 zł), dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionych spółkach; udziały obciążone zastawami reprezentują 100% kapitału zakładowego każdej ze spółek i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;

- (iii) zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach w Netia S.A. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 110.702.441 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z akcji w wyżej wymienionej spółce, akcje obciążone zastawami reprezentują 32,99% kapitału zakładowego spółki;
- (iv) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w TV Spektrum Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.400.000 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 49,48% kapitału zakładowego spółki;
- (v) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.; o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 29.494.600 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 28,50% kapitału zakładowego spółki;
- (vi) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2 oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.), dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vii) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizja Polsat, Polkomtel, Dwa Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k., Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Polkomtel Business Development Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., Aero 2, Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (viii) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Telewizji Polsat i Polsat Brands AG, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ix) przelewy na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (x) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością Spółki: (a) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102149/9, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00136943/2, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102615/7, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00101039/8, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00132063/1, (f) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00104992/7, (g) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100109/3, (h) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00103400/4, (i) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100110/3, (j) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00131411/9;
- (xi) hipoteka umowna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomości gruntowej będącej własnością Polkomtel, położonej w Warszawie, dzielnica Ursynów, w rejonie ulicy Baletowej, składającej się z działek o numerach 131/4 oraz 132/6, księga wieczysta numer nr WA5M/00478842/7;
- (xii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce i Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (xiii) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) i punkcie (ix) powyżej;
- (xiv) zastaw na udziałach w Polsat License Ltd. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000.000 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie; udziały obciążone zastawem reprezentują 100% kapitału zakładowego spółki i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;

- (xv) 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;
- (xvi) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Brands AG oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xvii) zastaw na rachunkach bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xviii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xix) zastaw na akcjach Polsat Brands AG (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 250.074 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xx) zastaw na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych przejętych przez Polkomtel w wyniku połączenia z Litenite, dla których prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxi) oświadczenia Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2 oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie oraz
- (xxii) oświadczenie Polsat Brands AG o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego (z całego majątku znajdującego się w Polsce lub podlegającego prawu polskiemu), dla których prawem właściwym jest prawo polskie.

5. POZOSTAŁE ISTOTNE INFORMACJE

5.1. Transakcje z podmiotami powiązаныmi zawarte na warunkach innych niż rynkowe

Transakcje z podmiotami powiązаныmi Grupy Polsat w roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2019 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 45 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

5.3. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Grupa Cyfrowy Polsat nie publikowała prognoz wyników finansowych.

5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W opinii Zarządu, poziom rezerw na dzień 31 grudnia 2019 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

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel 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). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel 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. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 mln zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 mln zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel 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. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 mln zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniósł apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Cyfrowy Polsat oraz Polkomtel za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 mln zł oraz 18,4 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww.

decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 18 czerwca 2019 r. SOKiK uchylił decyzję Prezesa UOKiK w stosunku do Polkomtel. W dniu 7 sierpnia 2019 roku sąd oddalił odwołanie Cyfrowego Polsatu S.A. Spółka wniosła apelację.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Cyfrowy Polsat oraz Polkomtel za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 mln zł oraz 12,3 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 14 października 2019 roku. SOKiK oddalił odwołanie Grupy w sprawie. Grupa wniosła apelację.

W dniu 29 kwietnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu płatności za aktywowane konsumentom usługi pomimo nieuzyskania wyraźnej zgody na dodatkową płatność związaną z tymi usługami. Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 39,5 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 19 grudnia 2019 r. Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Cyfrowy Polsat za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na utrudnianiu w czasie trwania mistrzostw Euro 2016 dostępu do kanałów ZDF i Das Erste przez usunięcie tych kanałów oraz niepełnym i nierzetelnym informowaniu konsumentów w odpowiedziach na zgłoszenia dotyczące niedostępności ww. programów. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Spółkę karę w wysokości 34,9 mln zł. Spółka odwołała się od decyzji do SOKiK.

W dniu 31 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu dodatkowych opłat za transmisję danych przy wykorzystaniu protokołu RSTP, mimo posiadania przez abonentów pakietów internetowych lub usługi nielimitowanego Internetu LTE. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 50,6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz CenterNet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). 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 Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, 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”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia

30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylecia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. W związku ze skargami wniesionymi na ww. decyzję, wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, WSA w Warszawie uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka wniosła skargę kasacyjną od tego wyroku, która oczekuje na rozpatrzenie przez NSA.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel otrzymał pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 mln zł, w tym odsetki 85 mln zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 roku sąd oddalił powództwo P4 Sp. z o.o. w całości. P4 Sp. z o.o. złożyła apelację od wyroku sądu. Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o.. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozewem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozew w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich („ZASP”) wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 mln zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody.

Pozew, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych („SAWP”) zgłosił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 mln zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości.

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.

5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową

W 2019 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

5.6. 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.

5.7. Związki zawodowe

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2019 roku, 112 pracowników, czyli ok.2,9% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku.

5.8. Informacje niefinansowe

W dniu 11 marca 2019 roku Spółka zatwierdziła do publikacji, jako odrębny dokument, „Sprawozdanie Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za rok 2019”, który w kompleksowy sposób adresuje kluczowe dla nas zagadnienia pozafinansowe oraz pokazuje, jak w sposób zrównoważony i odpowiedzialny chcemy osiągać nasze strategiczne cele. Publikacja powstała zgodnie ze Standardem Global Reporting Initiative w opcji Core oraz znowelizowaną Ustawą o Rachunkowości i zawiera szczegółowe informacje dotyczące kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji i łapownictwu w odniesieniu do Grupy Polsat, jak również Cyfrowego Polsatu jako jednostki dominującej Grupy.

„Sprawozdanie Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za rok 2019” dostępne jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

6. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

6.1. 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 dojrzałym 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 churn. 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 skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, 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.

Co więcej branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. 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 zaoferowanie 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 kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze nadawania i produkcji telewizyjnej 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 komercyjny 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 płatnej telewizji, 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 i reklamodawców, 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 siedmiu 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.

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 silną konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również szybki wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, 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 przerwy w świadczeniu przez nas usług

Rozwijanie naszej bazy klientów 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.

Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług płatnej telewizji, dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz telefonii komórkowej i stacjonarnej. Dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u podmiotów, z którymi współpracujemy. Przykładowo, instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarne w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie repozycjonować anteny 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 S.A. Jednocześnie polegamy na innym podmiocie zewnętrznym, Nagravisio S.A., dostarczającym nam system warunkowego dostępu, który zabezpiecza nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem piratów i hakerów. 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 perspektywy rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także naszych bezpośrednich konkurentów. W szczególności, część usług świadczonych przez Grupę Netia jest dostarczana w oparciu o dostęp regulowany do infrastruktury Orange Polska. Ponadto polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo, iż operatorzy ci są stronami zawartych z nami umów dotyczących wzajemnych połączeń sieci, dostępu do infrastruktury 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, usług opartych o dostęp regulowany lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci, dostępu regulowanego 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, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, w tym między innymi Nokia Solutions and Networks, Ericsson oraz Huawei. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W szczególności jesteśmy w trakcie implementacji nowego zintegrowanego środowiska informatycznego dla systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług. Celem implementacji jest nowe zdefiniowanie i ujednoczenie procesów sprzedażowych oraz ofert w Grupie Polsat i wyposażenie jej w jedno spójne i efektywne narzędzie pozwalające na zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem na wszystkich możliwych płaszczyznach. Projekt był realizowany we współpracy z firmą Huawei, która była odpowiedzialna za dostarczenie systemów informatycznych i jako integrator była odpowiedzialna za wdrożenie. W wyniku nie wywiązania się Huawei z postanowień kontraktowych, w szczególności w wyniku nie dotrzymania określonego w umowie harmonogramu, w dniu 27 listopada 2019 roku spółka zależna Cyfrowego Polsatu, Polkomtel, odstąpiła od umowy dotyczącej wdrożenia systemu informatycznego. Z kolei w dniu 18 grudnia 2019 roku Polkomtel zawarł porozumienie o zakończeniu współpracy z Huawei, na podstawie którego Polkomtel otrzymał wyniki prac oraz narzędzia stworzone w związku z realizacją umowy. Jednocześnie na podstawie porozumienia obie strony umowy zrzekły się wzajemnych roszczeń dotyczących realizacji umowy. Niezależnie od zawarcia porozumienia, nie możemy wykluczyć, że decyzja o odstąpieniu od umowy z Huawei może mieć negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju. W szczególności nie możemy wykluczyć, że niezbędna będzie aktualizacja wartości inwestycji związanej z budową i wdrożeniem systemu informatycznego, przy czym nie jesteśmy w stanie oszacować na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu wartości ewentualnej aktualizacji. Ponadto naszą intencją jest podjęcie decyzji odnośnie dalszych kroków związanych z ewentualną kontynuacją prac nad budową i wdrożeniem zintegrowanego środowiska informatycznego we współpracy z innym dostawcą, co może pociągnąć za sobą dodatkowe koszty.

Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym Samsung, Huawei, Sony, LG, Lenovo, Motorola, Xiaomi, Microsoft Mobile), zewnętrznych dostawcach komponentów niezbędnych do produkcji urządzeń końcowych w naszej fabryce w Mielcu oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Huawei, Intec Billing, CGI, Infovide Matrix, Asseco, Oracle). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. 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 koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli kluczowi dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów, nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy lub nie będą w stanie lub odmówią dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczania klientom określonych usług lub produktów, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług lub jakość oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy 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 i stacjonarnej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i 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, oprogramowanie produkowanych przez nas dekoderek, 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 dowolnym czasie oraz dając możliwość pomijania reklam 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, m.in. LTE Advanced czy 5G, jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu 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 branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na działalność Grupy, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

Ponadto stacjonarne usługi szerokopasmowe wiążą się z potrzebą realizacji inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej. Część graczy rynkowych realizuje obecnie duże programy inwestycyjne, które pozwalają istotnie zwiększyć przepustowość łączy dostarczanych do użytkownika końcowego. W szczególności, Orange Polska planuje do 2020 roku objąć zasięgiem sieci FTTH (ang. Fiber To The Home) ok. 5 mln gospodarstw domowych, a ponadto jest realizowany rządowy program budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa – POPC). Nie możemy zagwarantować, że w momencie ukończenia programu modernizacji naszej sieci dostępowej popyt na nasze stacjonarne usługi szerokopasmowe będzie wystarczający, aby osiągnąć założone cele przychodowe. Nie możemy również zagwarantować, iż rosnące pokrycie mniej zurbanizowanych obszarów Polski technologiami światłowodowymi, przekładające się na poszerzenie dostępnych dla użytkowników końcowych technologii udostępniania treści video, nie będzie miało niekorzystnego wpływu na popyt na świadczone przez nas usługi dostępu do płatnej telewizji w technologii satelitarnej.

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, 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 zaangażujemy odpowiednią ilość kapitału i zasobów w rozwój 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.

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. Co więcej 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 lub zwiększyć koszty takiej rozbudowy. Powyższe może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

Specyfika rynku telekomunikacyjnego związana ze sposobem rozliczeń międzyoperatorskich w zakresie wymiany międzynarodowego i krajowego ruchu telekomunikacyjnego, ponoszeniem kosztów hurtowych z tytułu generowania przez naszych klientów ruchu w czasie użytkowania sieci telekomunikacyjnych operatorów zagranicznych (roaming) 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, np. masowo zakańczając ruch w sieci innego operatora z pominięciem międzyoperatorskich rozliczeń hurtowych. Przeciwdziałamy tego typu zjawiskom, 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 perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy najważniejszych marek z naszego portfolio, w tym Cyfrowego Polsatu, Plusa, Telewizji Polsat, IPLI, Netii, TV4 oraz TV6

Renoma najważniejszych naszych marek, w tym „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „Netia”, „TV4” i „TV6”, stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może ucierpieć, 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 naszych najważniejszych marek nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wartości firmy (ang. goodwill) i marek mogą podlegać utracie wartości

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących Telewizji Polsat, Polkomtelu, Netii oraz Aero2, w bilansie wykazujemy jako aktywa znaczne wartości firmy (ang. goodwill) 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 umiejętnego 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 mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę 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 dzierżawy dekoderów po niższych cenach, większość oferowanych i udostępnianych przez nas dekoderów produkujemy obecnie w naszej fabryce w Mielcu. 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 przerwa w dostawie usług klientom może doprowadzić do powstania zobowiązania do zwrotu klientom kosztów uiszczonych przez nich abonamentu związanych z brakiem możliwości korzystania z usług płatnej telewizji udostępnianej za pośrednictwem dekoderów, które okazały się wadliwe, jak również do uiszczenia określonego odszkodowania. Co więcej wycofanie zestawów odbiorczych w związku ze stwierdzoną seryjną wadą 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 udałoby 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. 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 naszych usług 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 perspektywę 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 nas, 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 naszej infrastruktury sieciowej 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.

W związku z faktem, iż część infrastruktury sieciowej Grupy jest zlokalizowana w obiektach należących do osób trzecich, ewentualne spory pomiędzy takimi osobami trzecimi a spółkami z Grupy, niewywiązanie się takich osób trzecich z umów, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług lub możliwość utrzymywania i modernizacji sieci.

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 naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co może znacząco pogorszyć naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów, zarówno indywidualnych i biznesowych, jak też hurtowych. Takie przerwy mogą doprowadzić także do powstania zobowiązań do zapłaty przez nas kar umownych, rozwiązania umów 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 któregokolwiek 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 perspektywę rozwoju.

Konieczność uzyskania pozwoleń budowlanych może opóźnić lub uniemożliwić rozbudowę sieci telekomunikacyjnej

Rozbudowa naszej infrastruktury sieciowej, w tym w szczególności budowa i instalacja stacji bazowych, może wymagać uzyskania pozwoleń budowlanych. Nie można zagwarantować uzyskania wszystkich niezbędnych pozwoleń budowlanych lub ich uzyskania 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 naszej infrastruktury sieciowej 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 perspektywę 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 perspektywę rozwoju.

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy "Solidarność" i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2019 roku, 112 pracowników, czyli ok. 2,9% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia,

nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku. 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 albo Grupie Netia lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Polkomtelu albo Grupy Netia, 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 perspektywę 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. Jesteśmy 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 perspektywę 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. Możemy zostać również zobligowani do uzyskania licencji lub nabycia nowych rozwiązań umożliwiających prowadzenie naszej działalności w sposób niepowodujący 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 perspektywę 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 przez Internet. Ponadto problemy w egzekucji przepisów regulujących naruszenie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w sieci. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodzić naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych do naszych możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone

Prowadzenie naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej 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 usługi płatnej telewizji wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT i nie wymaga posiadania koncesji.

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 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 rezerwacje częstotliwości posiadane przez nas mogą być cofnięte lub nie zostać przedłużone w ogóle lub mogą zostać przedłużone na niekorzystnych warunkach

Naszą działalność w segmencie usług dla klientów indywidualnych i biznesowych, w szczególności w obszarze telekomunikacji, prowadzimy w oparciu o rezerwacje częstotliwości. Wszystkie posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości (w tym w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej) zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości Grupy lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że spółki wchodzące w skład Grupy w sposób powtarzający się naruszyły warunki korzystania z przyznaných częstotliwości, wykorzystują je nieefektywnie lub gdy wystąpią okoliczności prowadzące do zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego 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 na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Grupę Polsat.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości spółki z Grupy muszą dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na daną spółkę kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że spółki z Grupy nie naruszają żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z rezerwacji częstotliwości Grupy 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 na umożliwienie świadczenia usług klientom z wykorzystaniem innych pasm częstotliwości, w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W szczególności spółki należące do Grupy posiadają obecnie rezerwacje częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, które stanowią podstawę dla rozwoju naszej telekomunikacyjnej sieci mobilnej. Nasi konkurenci poczynili szereg kroków, z których niektóre w dalszym ciągu mogą wywołać różne skutki, między innymi w kwestiach związanych z uprawnieniami do dysponowania częstotliwościami przyznanymi spółkom z Grupy Aero2, m.in. z zakresu pasma 1800 MHz.

W tym zakresie nie można zagwarantować, iż w wyniku toczących się postępowań lub postępowań których możliwości wszczęcia nie można wykluczyć, jako zdarzeń poza kontrolą beneficjentów decyzji rezerwacyjnych, decyzja rezerwacyjna dotycząca rezerwacji 1800 MHz mogłaby zostać zakwestionowana, co mogłoby znacząco wpłynąć na możliwość świadczenia usług LTE przez Grupę. Na wnioski T-Mobile, Orange i Inquam Broadband GmbH 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 wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, 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”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wszczęcie ww. postępowania przez UKE pozostaje bez bezpośredniego wpływu na ostateczny i prawomocny charakter decyzji rezerwacyjnych, które dają podstawę do wykorzystywania przez Grupę Polsat pojemności wytworzonej w paśmie 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. Spółki z Grupy Polsat skorzystały z przysługującego im prawa i złożyły wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy. W dniu 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE wydał decyzję II instancyjną, utrzymującą w mocy decyzję z 4 sierpnia 2017 roku, którą unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 7 marca 2018 roku Aero2 wniosła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie skargę na decyzję Prezesa UKE z dnia 31 stycznia 2018 roku. Wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku WSA w Warszawie oddalił skargę. Od powyższego wyroku Aero2 wniosła skargę kasacyjną, która na datę niniejszego dokumentu oczekuje na rozpatrzenie. Wydana decyzja nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne przez Grupę.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dotyczącej przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylenia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie uchylił decyzję z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka wniosła od tego wyroku skargę kasacyjną do NSA, która na datę niniejszego dokumentu oczekuje na rozpatrzenie.

Nie można zagwarantować, iż w przypadku utraty wybranych rezerwacji częstotliwości, w oparciu o które świadczymy usługi telekomunikacyjne, byłibyśmy 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.

Spektrum częstotliwości radiowych dostępnych dla branży telefonii komórkowej jest ograniczone, w związku z czym możemy nie być w stanie uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości

Możliwość utrzymania istniejących i wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych oraz nasza zdolność do efektywnego konkurowania na rynku usług telekomunikacyjnych jest częściowo zależna od możliwości uzyskania przez spółki z Grupy dalszych zasobów częstotliwości radiowych. Wielkość spektrum częstotliwości radiowych dostępnych w Polsce do alokacji jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest długotrwały i bardzo konkurencyjny.

W maju 2016 roku Rada Unii Europejskiej przyjęła ogólne podejście w sprawie projektu decyzji, mającej na celu rozwój usług szerokopasmowych w Unii Europejskiej. Zgodnie z propozycją pasmo 700 MHz (tzw. druga dywidenda cyfrowa, częstotliwości z zakresu 694-790 MHz) miałyby zostać udostępnione operatorom telekomunikacyjnym na potrzeby bezprzewodowej łączności szerokopasmowej najpóźniej do 30 czerwca 2020 roku. W uzasadnionych przypadkach możliwe byłoby przesunięcie tego terminu o dwa lata, z której to możliwości postanowiło skorzystać UKE. Jednocześnie nadawcy telewizyjni, którzy w wyniku podjętej decyzji będą musieli zwolnić zakres 694-790 MHz i korzystać jedynie z częstotliwości 470-694 MHz, otrzymali gwarancję utrzymania tego drugiego zakresu przynajmniej do roku 2030. W dniu 28 października 2019 roku przedstawiciele polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali w obecności ministra cyfryzacji memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia

technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Zgodnie z przyjętymi do modeli założeniami, właścicielem jednolitej infrastruktury dla pasma 700 MHz byłaby spółka celowa o nazwie #POLSKIE5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Założeniem stron memorandum jest, aby Skarb Państwa zapewnił pasmo 700 MHz oraz dostęp do infrastruktury pasywnej na własnych nieruchomościach, a podmioty prywatne infrastrukturę pasywną i aktywną oraz ewentualne środki finansowe. Na datę niniejszego dokumentu wskazywany termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma to lata 2022-2023.

W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz, która jest pierwszym w Polsce procesem alokacji pasma dedykowanego pod rozwój 5G. Regulator podjął decyzję, że pasmo podlegające dystrybucji zostanie podzielone na cztery bloki o szerokości 80 MHz każdy, a ogólnopolskie rezerwacje częstotliwości będą ważne do 30 czerwca 2035 roku. Cena wywoławcza dla każdego bloku wynosi 450 mln zł. Termin na złożenie ofert wstępnych w aukcji upływa z dniem 23 kwietnia 2020 roku.

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, w tym potencjalnie przez podmioty nowe na rynku krajowej telefonii mobilnej, może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji i aliansów strategicznych

Osiągnięcie przez Grupę oczekiwanych korzyści z przeszłych lub przyszłych akwizycji oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych będzie zależało między innymi od naszej zdolności do zrealizowania naszej strategii zakładającej integrację procesów biznesowych, prowadzącą do osiągnięcia wymiernych synergii przychodowych i kosztowych wynikających z akwizycji lub aliansów strategicznych. W wyniku dokonywanych akwizycji lub zawieranych aliansów strategicznych skala naszej działalności stopniowo się powiększa, w związku z czym na bieżąco podejmujemy działania mające na celu integrację procesów biznesowych spółek będących przedmiotem akwizycji w ramach grupy kapitałowej Spółki oraz inne działania mające na celu realizację korzyści z aliansów strategicznych. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć wszystkich wyznaczonych celów lub niektórych z nich, korzyści wynikające z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych, w tym szacowane synergie przychodowe i kosztowe, mogą odbiegać od planowanych albo mogą nie zostać zrealizowane w części lub w całości, lub ich realizacja może zająć więcej czasu niż zakładano.

Nie jest wykluczone, że proces integracji procesów biznesowych po przeszłych lub przyszłych akwizycjach lub realizacji przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych 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 przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych. W szczególności, w celu zrealizowania oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych 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 przeszłych lub przyszłych akwizycji, a także wszelkie opóźnienia w toku procesu integracji, oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych mogą wywrzeć na nas istotny niekorzystny wpływ. Ponadto integracja może skutkować koniecznością poniesienia dodatkowych i nieprzewidywanych kosztów, zaś oczekiwane korzyści integracji lub aliansów strategicznych mogą nie zostać zrealizowane.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Ryzyka związane z realizacją inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej spółek z Grupy Netia

W dniu 1 marca 2016 roku rada nadzorcza spółki Netia, wchodzącej aktualnie w skład Grupy, zatwierdziła inwestycję w infrastrukturę sieci dostępowej spółek z Grupy Netia w latach 2016-2020, w celu jej całościowej modernizacji do standardu NGA (ang. *next-generation access*) umożliwiającego przepływność na poziomie wyższym niż 100 Mbps. W ramach tego programu Grupa Netia założyła przeznaczenie na modernizację sieci łącznej kwoty ok. 417 mln PLN w latach 2016-2020. Program rozpoczęto pod koniec 2016 roku i jest on realizowany etapami. Realizacja programu może wiązać się z ryzykami po stronie technicznej, kosztowej, jak i komercyjnej. Po stronie komercyjnej nieosiągnięcie założonego poziomu penetracji usług na sieci zmodernizowanej, szczególnie w obliczu dużej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, może wpłynąć na oczekiwane stopy zwrotu z inwestycji w zakładanym czasie.

Dodatkowo, plan finansowy programu zakłada określone oszczędności i efektywności w kolejnych latach realizacji, częściowo uzależnione od cen dostawców zewnętrznych. Wiąże się to z różnymi ryzykami – dla przykładu – ze względu na duże zapotrzebowanie na włókna światłowodowe niewykluczony jest wzrost cen tego materiału. Jednocześnie rosnące

w Polsce koszty wynagrodzeń w połączeniu z niskim poziomem bezrobocia mogą przekładać się na problemy z rekrutacją pracowników potrzebnych do realizacji programu. Jeśli ceny te bądź koszty zatrudnienia pracowników będą większe od zakładanych, wpłynie to negatywnie na stopy zwrotu z inwestycji.

Po stronie technicznej, wyzwaniem w programie jest uzyskiwanie zgód na prace modernizacyjne w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych - przy napiętym harmonogramie prac technicznych, w tym koordynacji firm zewnętrznych oraz częściowym uzależnieniu od czynników pogodowych – stwarza to ryzyko opóźnień realizacji inwestycji w pewnych obszarach, jak i samego programu. W obliczu dużych programów inwestycyjnych realizowanych przez większość graczy rynkowych tj. inwestycji w modernizację sieci przez Orange Polska, konsolidacji i modernizacji rynku operatorów kablowych czy też popularyzacji technologii LTE ze strony operatorów mobilnych, program jest niezbędny do utrzymania atrakcyjności rynkowej oferty szerokopasmowego stacjonarnego Internetu oferowanego przez spółkę Netia.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.2. 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, Polkomtelu, Grupy Aero2, Netii i pakietu akcji Asseco 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 ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych, sprzedaży aktywów, zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału lub 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 byłoby 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.

Połączona Umowa Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C 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 lub danych instrumentów dłużnych, zadłużenie to wraz z zadłużeniem zaciągniętym na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (ang. *cross-default*) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (ang. *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.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Połączonej Umowy Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C 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 Połączonej 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 Połączonej Umowy Kredytów, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, nasza 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.

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.

6.3. 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

Nasze przychody 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 wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywę 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.

Ponadto, 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 perspektywę rozwoju naszej Grupy.

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach swojej podstawowej działalności stoimy w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności ze strony operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Polska, T-Mobile Polska oraz Play. 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 nasilenie 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 zaostriżyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotyamy konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokół VoIP, takich jak Skype, WhatsApp lub Viber, które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z mobilnej transmisji danych usługi komórkowych połączeń głosowych i wideo oraz zapewnić użytkownikom korzystającym ze stacjonarnego dostępu do Internetu usługi głosowe i wideo 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 zatwierdzenia niniejszego Raportu 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. Konkurencję 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 bądź nowych opłat czy podatków, ewentualnie 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. W szczególności w ostatnim czasie na polskim rynku obserwujemy rosnącą aktywność zagranicznych podmiotów działających w modelu OTT, np. platform Netflix czy Amazon Prime. Jednocześnie zakładać można, iż w najbliższej przyszłości na polskim rynku zaferują swoje usługi kolejne podmioty działające w tym modelu, np. Disney+ czy Apple TV. 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 sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy

W 2019 roku około 65% przychodów osiągniętych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsorowanych 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, na 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.

Naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma Canal+ (dawniej nc+). W mniejszym stopniu konkurujemy także 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 znajduje się obecnie 28 kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2019 roku udziały

w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 66,4%, w porównaniu z 66,6% w roku 2018. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2019 roku 35,6% w porównaniu z 37,2% w 2018 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wyniosły łącznie 30,8% w 2019 roku w porównaniu z 29,3% w 2018 roku, co wskazuje na postępującą fragmentaryzację rynku odbywającą się w istotnym stopniu kosztem wiodących kanałów telewizyjnych, wśród których znajduje się kanał POLSAT.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN (Grupa Discovery) – wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany częściowo ze środków publicznych, który z definicji 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 zagranicznych nadawców, 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 perspektywę rozwoju.

6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym

Grupa w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - ryzyko walutowe,
 - 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 i płynności.

Nota 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Aktywnie zarządzamy ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest: (i) ograniczanie wahań zysku/straty brutto; (ii) zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych; (iii) utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz (iv) 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.

Stosujemy 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 korzystamy 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 stosujemy przede wszystkim instrumenty pochodne. Stosujemy tylko te instrumenty pochodne, których wartość

jesteśmy 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 nas 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 jesteśmy narażeni, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez nas są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Spółki związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami z tytułu korzystania z pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR i USD) 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 (EUR and 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).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym, związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami z tytułu korzystania z 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.

Nie posiadamy aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

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.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na nasze przychody, 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 naszych kredytów bankowych i obligacji.

Systematycznie analizujemy 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 Spółkę Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Polkomtel Sp. z o.o., dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

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.

Szczegółowe informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem zostały przedstawione w Nocie 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

6.5. 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. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu. W efekcie, stosowaniu przepisów prawa podatkowego towarzyszą kontrowersje oraz spory interpretacyjne, które zazwyczaj rozstrzygane są dopiero przez sądy administracyjne, przy czym

także w ich orzecznictwie występują istotne rozbieżności. Polskie prawo podatkowe zawiera również postanowienia tzw. Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce, jak również szereg szczegółowych przepisów mających na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania, które są często sformułowane w oparciu o ogólne i nieostre pojęcia lub kryteria.

Mając na uwadze częste zmiany przepisów prawa podatkowego, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji wspomnianych przepisów 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 lub określenia przez organy podatkowe konsekwencji podatkowych operacji gospodarczych Grupy w sposób odmienny niż dokonany przez Grupę, 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 powiązanymi

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi 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 powiązanymi, 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 w powyższym zakresie. Ze względu na specyfikę i różnorodność transakcji z podmiotami powiązanymi, 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 powiązanymi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Organy podatkowe mogą dokonać, odmiennie 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 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, czy reguł obliczania, poboru i zapłaty podatku u źródła. 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 nieścisłości, 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

Grupa 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 Opłatach Lokalnych. W rezultacie, nie można wykluczyć, iż spółki z Grupy Polkomtel będą prowadziły z organami podatkowymi spory dotyczące wysokości należnego podatku od nieruchomości, jak również nie można wykluczyć niekorzystnych rozstrzygnięć w tym zakresie.

Spółki z Grupy podlegają regulacjom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do niej 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 krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność, 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 prowadziły, prowadzą i będą prowadziły działalność spółki z Grupy.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka lokalnych organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadziły, prowadzą i będą prowadziły działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez lokalne 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 prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła 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.

Trwające lub przyszłe kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy, których stroną są spółki z Grupy, prowadzone przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w innych krajach mogą skutkować powstaniem dodatkowych zobowiązań podatkowych w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność (w szczególności w Polsce)

W stosunku do spółek z Grupy są i mogą być w przyszłości prowadzone kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność. Trwające lub przyszłe kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy, których stroną są spółki z Grupy, przeprowadzane w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność (w szczególności w Polsce), mogą skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych spółek z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym – w jurysdykcjach, w których ma to zastosowanie – należytego wywiązywania się przez spółki z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych spółek.

W szczególności, na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, Spółka jest stroną określonych postępowań podatkowych prowadzonych przez polskie organy podatkowe a także postępowań sądowo-administracyjnych dotyczących zobowiązań podatkowych Spółki, w przypadku których organy podatkowe zakwestionowały prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego PDOP głównie od niektórych płatności odsetkowych.

Z uwagi na powyższe, należy przyjąć, że trwające lub przyszłe kontrole podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy lub postępowania podatkowe, których stroną są spółki z Grupy, prowadzone przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w innych krajach, mogą skutkować powstaniem dodatkowych zobowiązań podatkowych w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność (w szczególności w Polsce). Koszty związane z takimi kontrolami podatkowymi, czynnościami sprawdzającymi lub postępowaniami podatkowymi oraz jakiegokolwiek dodatkowe płatności z tytułu podatków mogą wywierać istotny niekorzystny wpływ na przychody, wyniki, działalność, sytuację lub perspektywy rozwoju Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na zmiany polskich przepisów, które mogą niekorzystnie wpływać na poziom kosztów pracy

W zakresie przepisów mających wpływ na poziom wynagrodzeń oraz kosztów pracy zachodzi w ostatnim czasie szereg zmian, które będą miały wpływ na poziom ponoszonych przez nas kosztów pracowniczych oraz nasze możliwości zatrudniania pracowników w przyszłości. W szczególności 10 września 2019 roku Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2020 roku, określając jego poziom na 2.600 PLN, czyli o 350 PLN więcej aniżeli poziom obowiązujący w roku 2019. Jednocześnie przewidziane jest dalsze sukcesywne podnoszenie poziomu płacy minimalnej w kolejnych latach, aż do poziomu 4.000 PLN w roku 2023.

Dodatkowo począwszy od 2019 roku wybrane polskie przedsiębiorstwa (w tym Grupa Polsat) zobowiązane zostały do uruchomienia Pracowniczych Planów Kapitałowych, będących formą planów emerytalnych zakładających obowiązkową dodatkową kontrybucję finansową ze strony pracodawcy. Rozważane są również zmiany w zakresie zniesienia limitu ponoszonych kosztów ubezpieczeń społecznych, co przełożyłoby się na konieczność ponoszenia wyższych składek społecznych od wynagrodzeń również ze strony pracodawców.

Zmiany przepisów dotyczących wynagrodzeń oraz kosztów pracy będą przekładały się na nasze możliwości zatrudniania nowych pracowników, poziom ponoszonych przez nas kosztów wynagrodzeń oraz poziom ponoszonych przez nas kosztów usług zewnętrznych, świadczonych przez podmioty spoza Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości organy ochrony konkurencji i konsumentów uznają – pomimo naszej odmiennej oceny – że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy dotyczące ochrony konsumentów

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów – Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes „UOKiK”) oraz, w przypadku praktyk ograniczających konkurencję, które mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskim, również Komisji Europejskiej – pod kątem przestrzegania polskich i europejskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub polskich przepisów zakazujących praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, takich jak np. podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Co do zasady, nasze działania podlegają ocenie Prezesa UOKiK. Jeżeli regulator uzna nasze praktyki lub stosowane klauzule umowne za sprzeczne z polskim lub unijnym prawem ochrony konkurencji i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja. Ponadto,

w przypadku uznania określonych powyżej praktyk lub klauzul umownych za niedozwolone, Prezes UOKiK zakazuje ich stosowania, może nałożyć na nas karę pieniężną, jak również może określić środki usunięcia trwających skutków naruszenia zakazu, w tym również zobowiązać nas do podjęcia działań mających na celu zmiany już zawartych umów z konsumentami.

Oprócz zakazu stosowania danej praktyki 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. Porozumienia lub inne czynności prawne będące przejawem stosowania praktyk ograniczających konkurencję są z mocy prawa w całości lub w części nieważne. Analogiczne regulacje, w tym uprawnienie Komisji Europejskiej do nałożenia kary w maksymalnej wysokości do 10% rocznego przychodu, obowiązują w odniesieniu do przypadków naruszenia europejskich przepisów dotyczących ochrony konkurencji. Prezes UOKiK może również nałożyć na nas np. obowiązek wypłaty rekompensaty publicznej konsumentom, których praktyki naruszające interesy, zgodnie z decyzją, dotyczyły lub też zastosować inne środki. Kary w wysokości do 2 mln PLN mogą zostać nałożone także na nasze osoby zarządzające, jeśli przez swoje działanie lub zaniechanie dopuścili do naruszenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję. 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. Jeśli praktyki lub warunki naszych umów zostaną uznane za niezgodne z prawem, Spółka może być zobowiązana do wypłaty odszkodowań, a jej reputacja może uciepieć, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Dodatkowo zmiany przepisów dotyczących ochrony konsumentów lub linii orzecznictwa w tym obszarze mogą zwiększyć zakres lub skalę potencjalnej naszej odpowiedzialności lub też zakres uprawnień konsumentów. 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, FTR)

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce, Prezes UKE może ustalać stawki rozliczeń międzyoperatorskich za zakańczanie połączeń głosowych dla sieci telefonii komórkowej (MTR) i stacjonarnej (FTR). W przeszłości regulator niejednokrotnie korzystał z powyższego uprawnienia, doprowadzając do obniżek stawki MTR. W wyniku działań Prezesa UKE, w okresie od stycznia 2010 roku do lipca 2013 roku, zanotowano spadek głosowej stawki MTR o 74%. Nie można wykluczyć, że w przyszłości zostaną dokonane kolejne obniżki stawek MTR. Wprowadzenie kolejnych regulacji stawek MTR lub FTR, m.in. przez Komisję Europejską na mocy zapisów Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej, może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę 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, treści regulaminów świadczenia usług telekomunikacyjnych, wprowadzanie maksymalnych cen usług świadczonych w roamingu międzynarodowym czy ograniczanie długości kontraktów, jakie możemy zawierać z naszymi klientami) jak i 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 nałożyć na spółki z Grupy kary pieniężne 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 częstotliwości przeznaczonych do nadawania programu.

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 w obszarze płatnej telewizji 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 płatnej telewizji 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 spółek z Grupy podlega szeregowi regulacji prawnych oraz wymogom wynikającym z warunków przyznanym im rezerwacji częstotliwości, które w przyszłości 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 przyznanym Polkomtelowi oraz innym spółkom z Grupy rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel i inne spółki z Grupy kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, 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 hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. 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 przyznanym 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 Polkomtelu.

Rynek telekomunikacyjny w Polsce podlega także nadzorowi Ministra Cyfryzacji, którego uprawnienia obejmują, między innymi, prawo do ustalania ogólnych zasad oraz konkretnych wymogów dotyczących przetargów i konkursów na rezerwacje częstotliwości, opłat za korzystanie z krajowych zasobów numeracyjnych, opłaty telekomunikacyjnej, szczególnych wymagań

dotyczących dostępu do sieci telekomunikacyjnych, rachunkowości regulacyjnej i wylizania kosztów usług, a także jakości usług telekomunikacyjnych i procesów reklamacyjnych. W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędu 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, 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 perspektywy rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz nałożenia na nas kar pieniężnych za nieprzestrzeganie przepisów RODO

Spółki z Grupy w ramach swojej działalności gromadzą, przechowują i wykorzystują dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. W związku z tym spółki te od dnia 25 maja 2018 roku, jako podmioty przetwarzające dane osobowe, mają obowiązek stosowania Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE.

RODO wprowadziło podwyższone standardy w zakresie obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na administratorów danych osobowych oraz podmioty je przetwarzające administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania 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 PUODO, może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wywrzeć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Korzystamy również 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 kar pieniężnych, utratą reputacji i utratą klientów, a w konsekwencji wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

6.6. Czynniki ryzyka związane z Obligacjami, ofertą Obligacji oraz ich wprowadzeniem do ASO GPW

Ryzyka związane z Obligacjami, ofertą Obligacji oraz ich wprowadzeniem do ASO GPW zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dot. Obligacji Serii B oraz Nocie Informacyjnej dot. Obligacji Serii C, które dostępne są na stronie korporacyjnej Spółki pod adresem <https://grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie/obligacje>.

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 2019 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	100.000,0
B	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
C	7.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	15.000.000	300.000,0
D	166.917.501	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	333.835.002	6.676.700,0
D	8.082.499	Zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.300,0
E	75.000.000	Zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,0
F	5.825.000	Zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,0
H	80.027.836	Zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,4
I	47.260.690	Zwykłe na okaziciela	47.260.690	1.890.427,6
J	243.932.490	Zwykłe na okaziciela	243.932.490	9.757.299,6
Razem	639.546.016		818.963.517	25.581.840,6
w tym:	179.417.501	imiennie	358.835.002	7.176.700,0
	460.128.515	w obrocie giełdowym	460.128.515	18.405.140,6

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 25.581.840,64 zł i składa się z 639.546.016 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi 818.963.517.

Struktura akcjonariatu na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania oraz opis zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 8.4 – *Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu*.

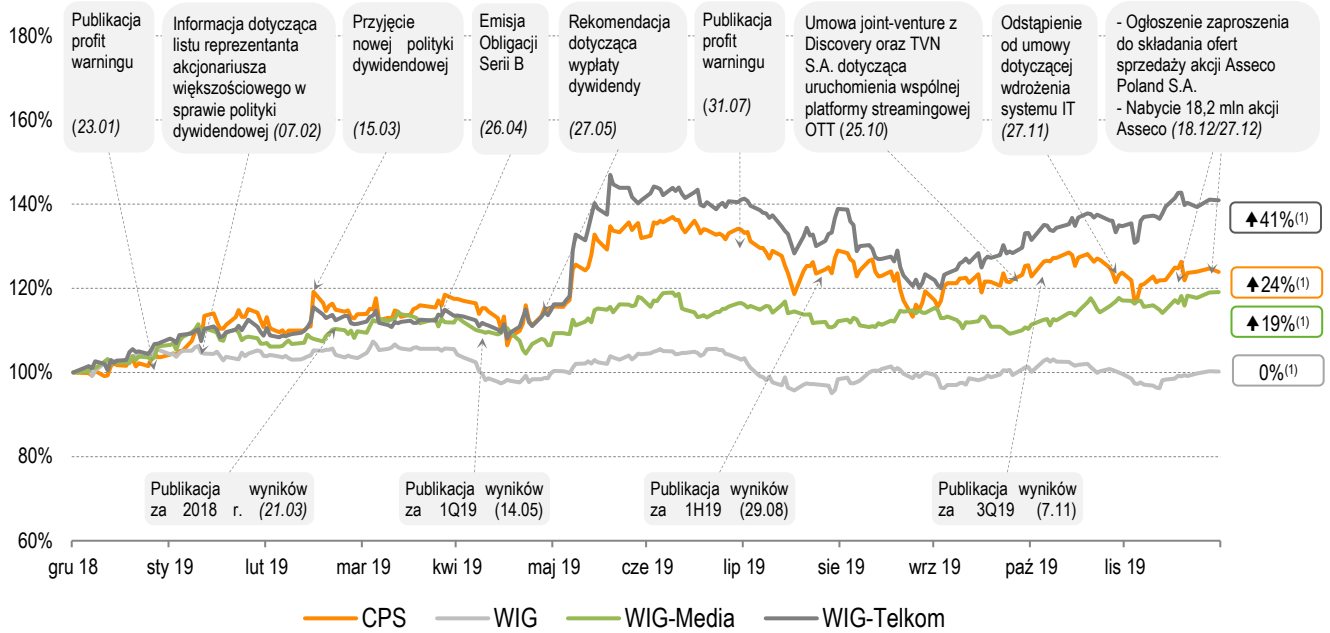
Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

Data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
Składowa indeksów	WIG, WIG20, WIG30, WIG-ESG, WIG-TELKOM
Makrosektor/sektor	TECHNOLOGIE/telekomunikacja
Rynek	podstawowy
System notowań	ciągły
International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu:	
• GPW	CPS
• Reuters	CYFWF.PK
• Bloomberg	CPS:PW

7.2. Notowania akcji

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2019 roku

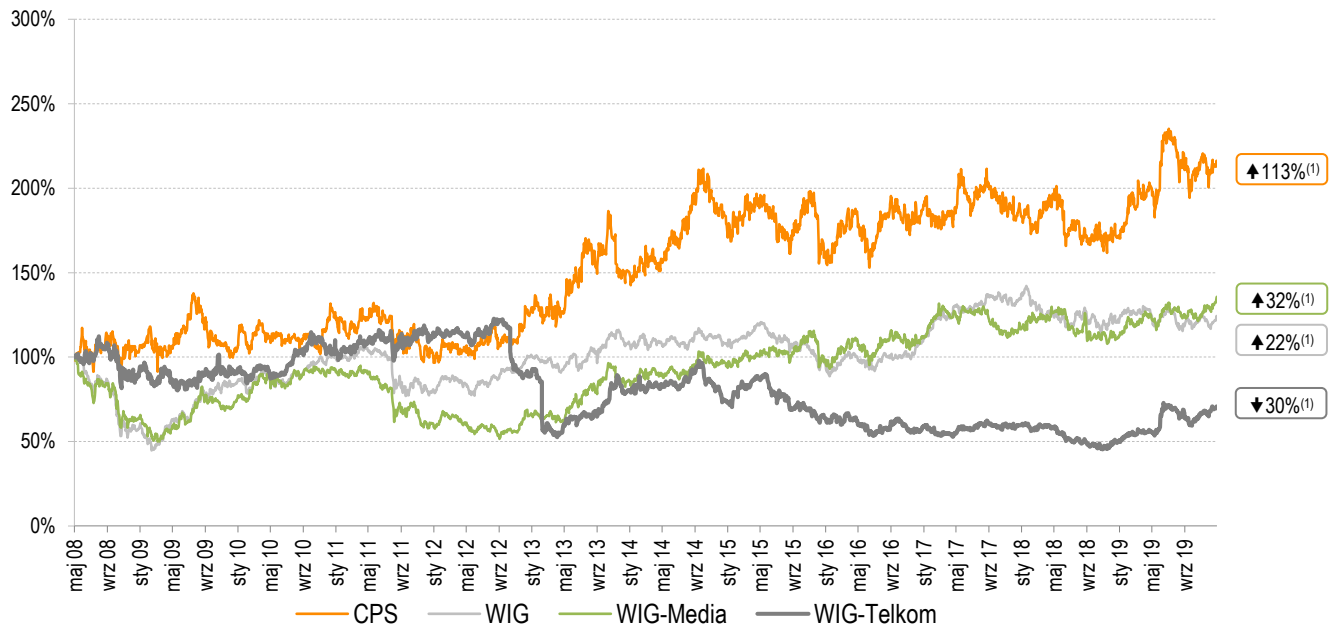
(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 28 grudnia 2018 roku)



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2019 vs 28.12.2018

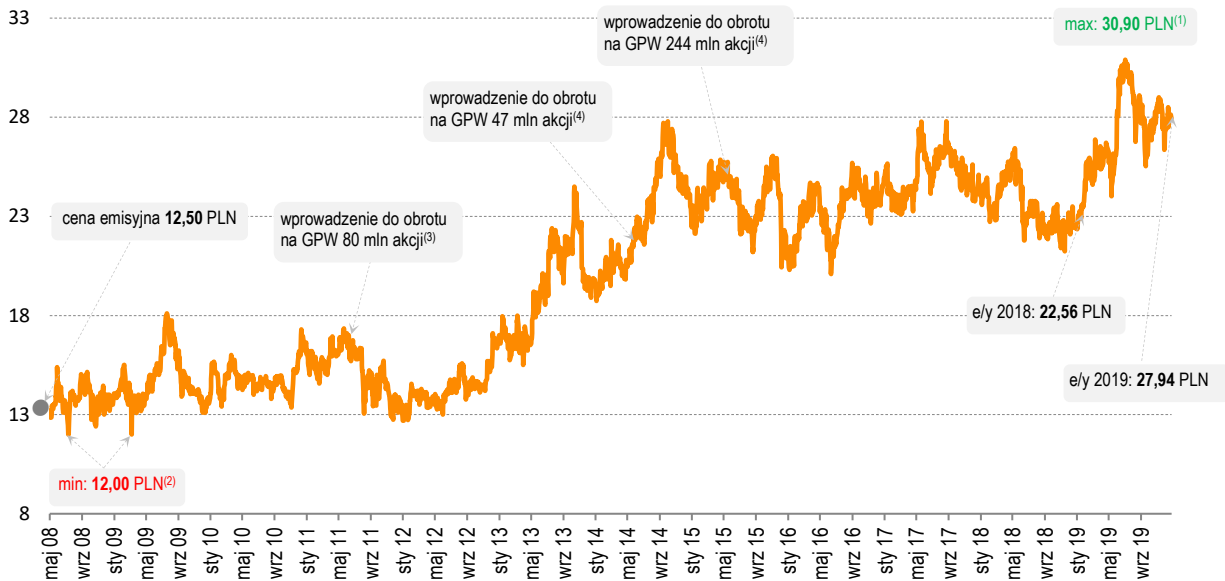
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2019 roku na tle indeksów giełdowych

(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 6 maja 2008 roku)



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2019 vs. 06.05.2008

Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



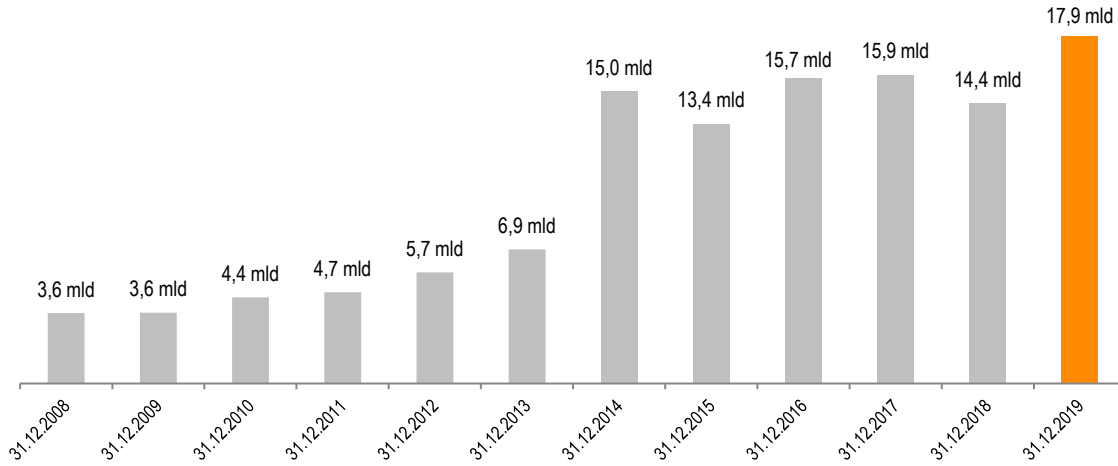
- (1) Kurs z dnia 08.07.2019
- (2) Kurs z dnia: 15-16.07.2008, 12.03.2009
- (3) W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 30 maja 2011 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów 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 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, natomiast akcje serii J w dniu 20 kwietnia 2015 r. Zgodnie z uchwałami Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii I i J posłużyła jako źródło finansowania transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited, pośredniego właściciela spółki Polkomtel sp. z o.o. Wyemitowane akcje zostały objęte przez akcjonariuszy Metelem Holding Company Limited.

Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2019 roku

		2019	2018
Cena akcji na koniec roku	PLN	27,94	22,56
Najwyższa cena w roku	PLN	30,90	26,60
Najniższa cena w roku	PLN	22,36	21,20
Średnia cena w okresie	PLN	26,99	23,48
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	12.754	12.050
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	472.005	515.845
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016	639.546.016
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515	460.128.515
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	17.868.916	14.428.158

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2019 roku wyniosła 17,9 mld zł, jest największą spółką medialno-telekomunikacyjną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz jedną z największych w Europie Środkowo-Wschodniej.



7.3. Rekomendacje analityków

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Biuro Maklerskie mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Pekao Investment Banking S.A.

Zagraniczne

- Citigroup Global Markets Inc.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- Haitong Bank S.A.
- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank
- Wood&Company
- Santander Biuro Maklerskie

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2019 roku

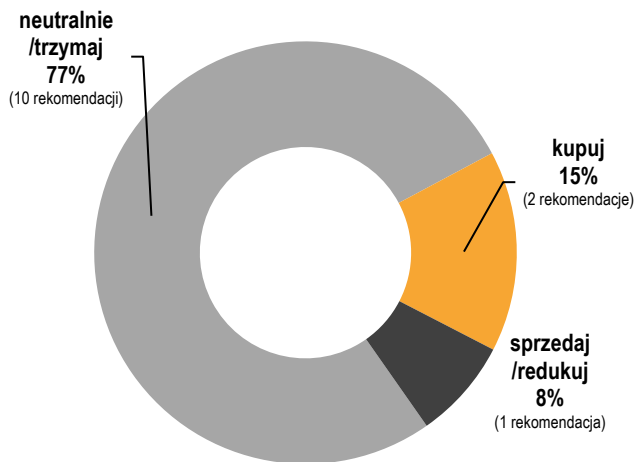
Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
17 grudnia 2019 r.	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	32,00
9 grudnia 2019 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▼ Sprzedaj	24,70
8 grudnia 2019 r.	Dom Maklerski BOŚ S.A.	– Trzymaj	25,80
4 grudnia 2019 r.	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	30,50
3 grudnia 2019 r.	Pekao Investment Banking S.A.	– Trzymaj	29,70
21 listopada 2019 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	29,80
14 listopada 2019 r.	Dom Maklerski mBanku S.A.	▼ Redukuj	26,10
18 października 2019 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▼ Sprzedaj	24,50
10 października 2019 r.	Raiffeisen CENTROBANK	– Trzymaj	29,00
8 października 2019 r.	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	30,70
26 września 2019 r.	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	29,00

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
13 sierpnia 2019 r.	IPOPEMA Securities S.A.	– Trzymaj	28,10
8 sierpnia 2019	Wood&Co	– Trzymaj	30,50
18 lipca 2019 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▼ Sprzedaj	25,70
16 lipca 2019 r.	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	31,00
11 lipca 2019 r.	Goldman Sachs	– Neutralnie	31,50
8 lipca 2019 r.	UBS Investment Bank	– Neutralnie	32,00
28 czerwca 2019 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▼ Sprzedaj	25,90
12 czerwca 2019 r.	Goldman Sachs	– Neutralnie	30,50
12 czerwca 2019 r.	DM PKO BP S.A	– Trzymaj	29,50
11 czerwca 2019 r.	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	32,60
6 czerwca 2019 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	27,10
4 czerwca 2019 r.	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	29,90
31 maja 2019 r.	Dom Maklerski mBanku S.A	▼ Redukuj	24,60
22 maja 2019 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	25,50
13 maja 2019 r.	Goldman Sachs	– Neutralnie	24,40
18 kwietnia 2019 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▼ Sprzedaj	24,40
16 kwietnia 2019 r.	ERSTE	▲ Kupuj	31,00
22 marca 2019 r.	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	30,30
21 lutego 2019 r.	UBS Investment Bank	▲ Kupuj	30,00
23 stycznia 2019 r.	ERSTE	▲ Kupuj	30,00
16 stycznia 2019 r.	Goldman Sachs	– Neutralnie	24,50
9 stycznia 2019 r.	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	26,20

Rekomendacje wydane w 2020 roku po okresie raportowania

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
4 marca 2020 r.	Biuro Maklerskie mBanku	– Trzymaj	26,10
26 lutego 2020 r.	Raiffeisen CENTROBANK	– Trzymaj	30,00
29 stycznia 2020 r.	Santander Biuro Maklerskie	▲ Kupuj	30,30
24 stycznia 2020 r.	Goldman Sachs	▼ Sprzedaj	27,70
24 stycznia 2020 r	ERSTE	– Trzymaj	30,00

Struktura rekomendacji na dzień 11 marca 2020 roku



Cena docelowa na 11 marca 2020 roku [PLN]

minimalna	25,8
maksymalna	32,0
średnia	29,2

7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tę 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 sumie w 2019 roku odbyliśmy spotkania z około 220 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas niemal 20 konferencji i zagranicznych roadshow.

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.

W związku z wejściem w życie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie sankcji karnych za nadużycia na rynku (Market Abuse Directive - MAD) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (Market Abuse Regulation - MAR), na polskim rynku kapitałowym fundamentalnie zmieniły się standardy raportowania i obowiązki informacyjne emitentów papierów wartościowych. W celu zapewnienia prawidłowego wypełniania przez Cyfrowy Polsat obowiązków informacyjnych nałożonych odpowiednimi przepisami, w tym Rozporządzeniem MAR, wdrożyliśmy na poziomie Grupy Kapitałowej szczegółowe regulacje wewnętrzne, określające m.in. zasady analizowania i identyfikacji zdarzeń powstających w naszej organizacji, postępowania w związku z wejściem w posiadanie informacji podlegających raportowaniu oraz terminów wykonywania obowiązków informacyjnych. Przyjęliśmy także do stosowania tzw. Indywidualny Standard Raportowania, który wspiera identyfikację i klasyfikację zdarzeń jako cenotwórczych.

W celu dotarcia do szerokiego grona odbiorców stosujemy również nowoczesne narzędzia komunikacji z przedstawicielami rynku kapitałowego. Korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (<http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie>), która jest wiarygodnym i użytecznym źródłem informacji o Grupie, newslettery elektroniczne, RSS, wybrane media społecznościowe, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

Potwierdzeniem naszych starań mających na celu zapewnienie wysokiej jakości i najlepszych standardów komunikacji Grupy Polsat z rynkiem kapitałowym w Polsce i na świecie są liczne wyróżnienia, które Cyfrowy Polsat otrzymał w obszarze relacji inwestorskich. W ubiegłych latach kilkakrotnie zajmowaliśmy czołowe pozycje w rankingu Giełdowa Spółka Roku dziennika „Puls Biznesu” – w 2019 roku jest to wyróżnienie w Rankingu Głównym uwzględniającym ponad 120 spółek z

najważniejszych indeksów warszawskiej giełdy, jak również 2. miejsce w kategorii Relacje z Inwestorami. Bardzo wysoko ocenione zostały również kompetencje zarządu naszej spółki. W marcu 2019 roku Cyfrowy Polsat został zwycięzcą w badaniu relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanym przez dziennik „Parkiet” oraz Izbę Domów Maklerskich, w głosowaniu przedstawicieli instytucji finansowych.

7.5. Polityka dywidendy

Dnia 15 marca 2019 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową Spółki w następującym brzmieniu:

„Nadrzędnym celem strategii Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”, „Grupa Polsat”) jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu S.A. („Spółka”) dla jej akcjonariuszy. Grupa zamierza ten cel osiągnąć poprzez realizację głównych elementów swojej strategii operacyjnej, ukierunkowanej na:

1. wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów;
2. wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję, utrzymanie oglądalności nadawanych kanałów oraz poprawę profilu widza;
3. efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej;
4. efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi spółki Cyfrowy Polsat S.A. jest wypłacanie akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Jednocześnie mając na względzie strategię zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, Zarząd wyznaczył pożądany poziom skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który powinien zostać obniżony poniżej pułapu 1,75x.

W związku z tym, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych ogólnych zasad:

1. kwota wypłacanej rocznie dywidendy powinna gwarantować atrakcyjny zwrot z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom spółki;
2. poziom uzyskiwanego zwrotu powinien być kształtowany w odniesieniu do powszechnie dostępnych na polskim rynku form bezpiecznego lokowania środków finansowych, w szczególności w odniesieniu do poziomu oprocentowania lokat bankowych, uwzględniając jednocześnie premię z tytułu ryzyka związanego z płynnym kształtowaniem się ceny akcji Cyfrowego Polsatu na GPW;
3. przedkładana corocznie propozycja podziału zysku netto Grupy za poprzedni rok obrotowy powinna jednocześnie pozwalać na kontynuację stopniowego obniżania zadłużenia netto Grupy Cyfrowy Polsat, celem osiągnięcia pożądanego poziomu skonsolidowanego zadłużenia na poziomie poniżej 1,75x wskaźnika dług netto/EBITDA.

Jednocześnie Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. dokonał przeglądu planów Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz oszacował możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty stabilnego przewidywalnego strumienia dywidendy dla swoich akcjonariuszy w okresie średnioterminowym. Na bazie przeprowadzonej analizy Zarząd zamierza w okresie 2019-2021 zarekomendować wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 2,79 zł w przeliczeniu na jedną na akcję w trzech równych kwotach, tj.:

1. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2019;
2. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2020;
3. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2021.

Jednocześnie Zarząd Spółki zaznacza, iż każdorazowo przy przedkładaniu propozycji podziału zysku za rok poprzedni będzie brał pod uwagę wynik netto, sytuację finansową i płynność Grupy, istniejące i przyszłe zobowiązania (w tym potencjalne ograniczenia związane z umowami kredytowymi i innymi dokumentami finansowymi), ocenę perspektyw Grupy w określonych uwarunkowaniach rynkowych i makroekonomicznych, ewentualną konieczność wydatkowania środków w związku z rozwojem Grupy, w szczególności poprzez akwizycje i podejmowanie nowych projektów, czynniki o charakterze jednorazowym oraz obowiązujące przepisy prawa.

Polityka dywidendy będzie podlegać okresowej weryfikacji przez Zarząd Spółki. W szczególności Zarząd Spółki przewiduje modyfikację niniejszej polityki dywidendy po przeprowadzeniu oczekiwanego na rok 2022 refinansowania zadłużenia Grupy Polsat.

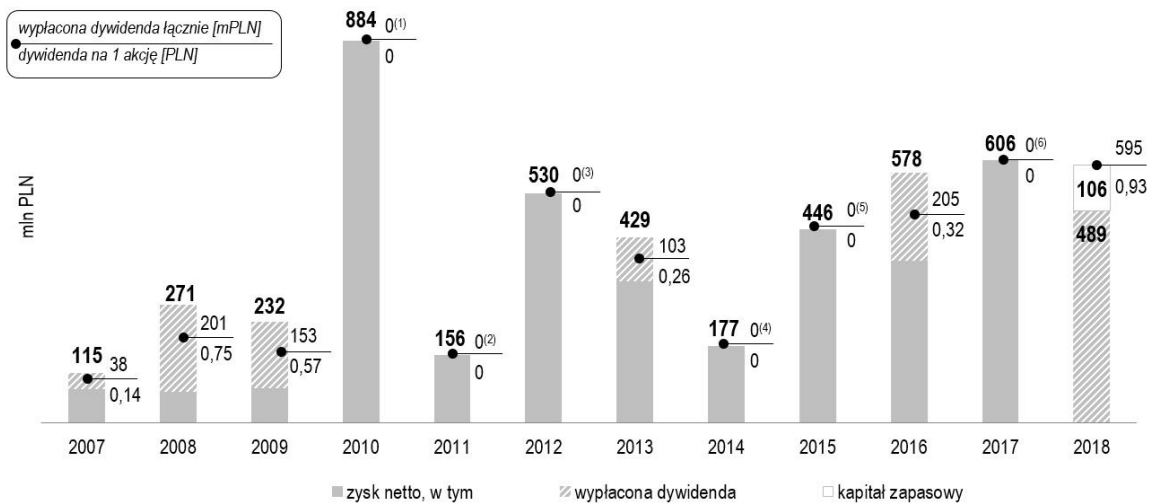
Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 kwietnia 2019 roku.”

Podział zysku Cyfrowego Polsatu za 2018 rok

Zgodnie z uchwałą nr 33 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 25 czerwca 2019 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2018 roku w wysokości 489 mln zł został w całości przeznaczony na wypłatę dywidendy. Na wypłatę dywidendy przeznaczona została również kwota 106 mln zł z kapitału zapasowego, utworzonego z zysków z lat ubiegłych. Łączna kwota dywidendy wyniosła 595 mln zł tj. 0,93 zł na 1 akcję.

Proponowany podział zysku jest zgodny z polityką dywidendową Grupy, przyjętą w dniu 15 marca 2019 roku (raport bieżący Spółki nr 7/2019 z dnia 15 marca 2019 roku).

Historia podziału zysku netto Cyfrowego Polsatu



- (1) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 19 maja 2011 roku.
- (2) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy i pokrycie strat z lat ubiegłych zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 5 czerwca 2012 roku.
- (3) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 11 czerwca 2013 roku.
- (4) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 2 kwietnia 2015 roku.
- (5) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2016 roku.
- (6) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 28 czerwca 2018 roku.

8. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

W 2019 roku Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlegała zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” („Dobre Praktyki 2016”), będącym załącznikiem do uchwały Nr 26/1413/2015 Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 roku. Zasady określone w Dobrych Praktykach 2016 weszły w życie 1 stycznia 2016 roku. Dokument ten jest dostępny na stronie internetowej <http://www.corp-gov.gpw.pl>, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych.

Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

W związku z wejściem w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. zbioru Dobrych Praktyk 2016 Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone ww. dokumencie, z wyjątkiem rekomendacji zawartych w punktach III.R.1., IV.R.2., VI.R.1., VI.R.2., VI.R.3. oraz zasad szczegółowych określonych w punktach I.Z.1.3., II.Z.1., II.Z.7., III.Z.2., III.Z.4., III.Z.5., IV.Z.2., V.Z.6., VI.Z.4. Równocześnie Zarząd uznał, iż rekomendacje i zasady szczegółowe oznaczone jako III.Z.6., VI.Z.1 oraz VI.Z.2. nie dotyczą Spółki.

Na podstawie § 29 ust. 3 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., w dniu 29 stycznia 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu Elektronicznej Bazy Informacji raport nr 1/2016/CG dotyczący niestosowania szczegółowych zasad zawartych w zbiorze Dobre Praktyki 2016. Powyższa informacja została następnie zaktualizowana przez Spółkę w dniu 16 kwietnia 2018 roku raportem EBI nr 1/2018/CG. Ponadto Spółka zamieściła na swojej stronie internetowej, zgodnie z wymogami zasady I.Z.1.13., informację na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w Dobrych Praktykach 2016.

Spółka nie przyjęła do stosowania, lub stosuje w niepełnym zakresie wymienione poniżej rekomendacje i szczegółowe zasady zawarte w Dobrych Praktykach 2016:

- **Zasady II.Z.1.** dotyczącej sformułowania w sposób jednoznaczny i przejrzysty wewnętrznego podziału odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności Spółki pomiędzy członków Zarządu. W konsekwencji Spółka nie stosuje także **zasady oznaczonej jako I.Z.1.3.**, wymagającej zamieszczenia na stronie korporacyjnej ww. schematu. Kodeks spółek handlowych przewiduje, że sprawy w spółce akcyjnej są prowadzone przez zarząd w sposób kolegialny, a jedynie fakultatywnie może być przeprowadzony formalny podział obowiązków. Z uwagi na szeroki wachlarz odpowiedzialności każdego z członków Zarządu, zarówno w całej Grupie kapitałowej, jak i w ramach poszczególnych spółek z Grupy, nie jest możliwe jednoznaczne określenie i przypisanie do danego członka Zarządu odrębnych zadań i odpowiedzialności.
- **Zasady II.Z.7.** dotyczącej zastosowania postanowień Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 r. w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działają Komitet Audytu oraz Komitet ds. Wynagrodzeń jako stałe komitety. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania komitetów w radzie nadzorczej wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa powyżej.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie komitetów.

- **Rekomendacji III.R.1.** stanowiącej, że Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach (tj. systemy kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem i compliance oraz funkcję audytu wewnętrznego). W Spółce funkcjonuje pion audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej. W strukturze organizacyjnej Spółki nie zostały wyodrębnione natomiast osobne jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań w ramach zarządzania ryzykiem i compliance. Niemniej jednak w Spółce zostały wdrożone i skutecznie działają odpowiednie procesy wewnętrzne i procedury, które zapewniają efektywne zarządzanie ryzykiem finansowym i operacyjnym oraz monitorowanie zgodności działalności Spółki z obowiązującymi regulacjami. W opinii Zarządu wdrożone przepisy i procesy wewnętrzne w zakresie zarządzania ryzykiem funkcjonują w sposób prawidłowy i skuteczny, a wyodrębnienie dedykowanych komórek odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance nie wpłynie w istotny sposób na poprawę skuteczności ich funkcjonowania. Jednocześnie Zarząd uważa, że koszt związany z wyodrębnieniem i utrzymaniem dedykowanych komórek organizacyjnych, o których mowa powyżej, byłby niewspółmierny z potencjalnymi korzyściami płynącymi z ich utworzenia.

W związku z tym, że w Spółce nie zostały wdrożone scentralizowane, formalne systemy zarządzania ryzykiem oraz compliance, Spółka nie stosuje do tych systemów **zasad oznaczonych jako III.Z.2. III.Z.4. oraz III.Z.5.** Spółka spełnia zasadę III.Z.2 w odniesieniu do osób odpowiedzialnych za audyt wewnętrzny. Osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny w Spółce raportuje bezpośrednio do Członka Zarządu odpowiedzialnego za sprawy finansowe, z prawem bezpośredniej komunikacji do komitetu audytu. Raz do roku Zarząd oraz osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny niezależnie dokonują ocen funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej i funkcji audytu wewnętrznego w Spółce i przedstawiają te oceny Radzie Nadzorczej.

W Spółce stosowany jest szereg procedur i procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, obejmującym m.in. proces sporządzania sprawozdań finansowych. Procedury te zapewniają skuteczną identyfikację i monitorowanie różnego rodzaju ryzyk na poziomie odpowiednich komórek organizacyjnych oraz przewidują działania, które należy podjąć w przypadku zmaterializowania się danego ryzyka. Za skuteczność i prawidłowość funkcjonowania tych procedur odpowiadają menedżerowie wysokiego szczebla, zarządzający obszarem działalności, który dane procedury obejmują.

Pomimo braku scentralizowanego systemu compliance, kontrola zgodności działalności Spółki w różnych obszarach z obowiązującymi przepisami prawa regulowana jest wewnętrznymi przepisami Spółki i odbywa się na poziomie poszczególnych komórek organizacyjnych, zajmujących się danym obszarem działalności.

Zarząd na bieżąco weryfikuje prawidłowość funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem oraz zgodności prowadzonej działalności z regulacjami i w razie potrzeby podejmuje niezbędne działania. Rada Nadzorcza, a w szczególności Komitet Audytu, monitoruje i ocenia skuteczność funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, w tym procesu sporządzania sprawozdań finansowych, na podstawie przedłożonych przez Zarząd oraz osobę odpowiedzialną za audyt wewnętrzny dokumentów i raportów oraz innych informacji uzyskanych w toku bieżącej działalności Rady Nadzorczej.

- **Rekomendacji IV.R.2.** dotyczącej umożliwienia akcjonariuszom udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poprzez
 - transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
 - dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
 - wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad walnego zgromadzenia oraz prawidłowości podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie. Niewielkie rozpowszechnienie praktyki przeprowadzania walnych zgromadzeń przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej oraz niedostateczne przygotowanie rynku może prowadzić do wzmożonego ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również ryzyka ewentualnego podważenia podjętych uchwał walnego zgromadzenia w szczególności z powodu wystąpienia usterek technicznych. Ponadto inwestorzy, zarówno krajowi jak i zagraniczni, dotychczas nie zgłaszali Spółce zainteresowania czy potrzeby organizacji walnych zgromadzeń w tej formie. Wobec powyższego Zarząd zdecydował, że Spółka nie będzie stosowała w sposób trwały przedmiotowej rekomendacji.

- **Zasady IV.Z.2.** o zapewnieniu powszechnie dostępnej transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym. Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad oraz optymalizacji kosztów i dokłada wszelkich starań, aby dokumentowanie oraz przebieg walnych zgromadzeń zapewniały transparentność oraz chroniły prawa wszystkich akcjonariuszy. Informacje dotyczące projektów uchwał i podejmowanych uchwał oraz materiały dodatkowe przekazywane są w formie raportów bieżących oraz publikowane na stronie internetowej Spółki, umożliwiając interesariuszom równy dostęp do informacji dotyczących spraw poruszanych na walnym zgromadzeniu. Z uwagi na powyższe zdaniem Zarządu zapewnianie transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym nie jest ekonomicznie uzasadnione. Na chwilę obecną Zarząd nie planuje wprowadzenia zmian w sposobie organizacji walnego zgromadzenia.
- **Zasady V.Z.6.** dotyczącej określenia w regulacjach wewnętrznych kryteriów i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów. Regulacje wewnętrzne Spółki w zakresie zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów nie spełniają wymogów zawartych w zasadzie V.Z.6., w szczególności nie obejmują skatalogowanego wykazu kryteriów i okoliczności, w których może dojść w Spółce do konfliktu interesów. Zgodnie z § 3 pkt 4 Regulaminu Rady Nadzorczej oraz § 3 pkt 3 Regulaminu Zarządu, odpowiednio członek Rady Nadzorczej lub Zarządu powinien informować Radę Nadzorczą, a w przypadku członka Zarządu – Radę Nadzorczą oraz Zarząd, o zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji

oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów. W opinii Zarządu Spółki obecnie obowiązujące regulacje wewnętrzne w wystarczający sposób adresują zasady postępowania w sytuacji konfliktu interesów.

- **Rekomendacji VI.R.1.**, stanowiącej, iż wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń oraz **rekomendacji VI.R.2.**, stanowiącej, że polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

Spółka odstępuje od stosowania rekomendacji VI.R.1. z uwagi na brak sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. Niemniej jednak poszczególne dokumenty korporacyjne oraz regulacje wewnętrzne definiują sposób ustalania wysokości wynagrodzeń członków organów Spółki oraz jej pracowników.

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.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych.

Zgodnie z obowiązującym w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.

- **Rekomendacji VI.R.3.**, stanowiącej, że jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działa Komitet ds. Wynagrodzeń jako stały komitet. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania Komitetu ds. wynagrodzeń wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.7.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie Komitetu ds. Wynagrodzeń.

- **Zasady VI.Z.4.** dotyczącej przekazywania informacji na temat polityki wynagrodzeń. Spółka nie posiada sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. 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.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych. Zgodnie z obowiązującym w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.

Należy tym niemniej podkreślić, że zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w zakresie obowiązków informacyjnych, w rocznym sprawozdaniu z działalności Spółka przedstawia ogólne informacje o obowiązujących w Spółce zasadach wynagradzania jak również informacje na temat wysokości wynagrodzenia w danym roku obrotowym członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia oraz zasady wypłat odpraw i innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy.

8.2. 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 29 marca 2018 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 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 – odpowiednio 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. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania dwóch z trzech członków Komitetu Audytu (w tym Przewodniczącą) spełnia kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach 2016 w punkcie II.Z.4., oraz wymogi wymienione w art. 129 punkcie 3 Ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym.

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.

8.3. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 6 lipca 2018 roku Spółka zawarła z Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie umowę o przeprowadzenie badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2019 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i wynagrodzenia za usługi audytorskie w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2019	2018
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,3	0,2
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi	2,7	2,2
Razem	3,1	2,4

W dniu 26 lutego 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki wyraziła zgodę na przedłużenie umowy i wybór Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie do badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2020 roku, 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2022 roku.

8.4. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu

8.4.1. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy Spółki Cyfrowy Polsat S.A. posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 11 marca 2020 roku. Informacje w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy w dniu 8 listopada 2019 roku 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 (Dz. U. 2019 poz. 623).

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
Zygmunt Solorz, poprzez:	364.244.418	56,95%	523.961.929	63,98%
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	298.080.297	46,61%	457.797.808	55,90%
Reddev Investments Limited	298.080.287	46,61%	457.797.788	55,90%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.	64.011.733	10,01%	64.011.733	7,82%
Tipeca Consulting Limited ⁽¹⁾	2.152.388	0,34%	2.152.388	0,26%
Pozostali	275.301.598	43,05%	295.001.588	36,02%
Razem	639.546.016	100,00%	818.963.517	100,00%

(1) Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 7 listopada 2019 roku (raport za trzeci kwartał 2019 roku) do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do 11 marca 2020 roku, Spółka otrzymała zawiadomienia wystosowane 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 od Reddev Investments Limited, TiVi Foundation oraz Pana Zygmunta Solorza.

Reddev Investments Limited

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 8 listopada 2019 roku Spółka powzięła informację o zbyciu w dniu 5 listopada 2019 roku przez Reddev 15.199.990 akcji imiennych uprzywilejowanych Cyfrowego Polsatu, stanowiących 2,38% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 30.399.980 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 3,71% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki oraz nabyciu 15.199.990 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu, stanowiących 2,38% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 15.199.990 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,86% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Przed ww. transakcjami Reddev posiadał bezpośrednio 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 472.997.778 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 57,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:

- (i) 174.917.491 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 27,35% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 349.834.982 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,72% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 123.162.796 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 19,26% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 123.162.796 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 15,04% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. transakcji Reddev posiada bezpośrednio 298.080.287 akcji Spółki, co stanowi 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawnia do wykonywania 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:

- (i) 159.717.501 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 138.362.786 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 21,63% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 138.362.786 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

TiVi Foundation

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 8 listopada 2019 roku Spółka powzięła informację o zbyciu w dniu 5 listopada 2019 roku przez Reddev 15.199.990 akcji imiennych uprzywilejowanych Cyfrowego Polsatu, stanowiących 2,38% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 30.399.980 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 3,71% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki oraz nabyciu 15.199.990 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu, stanowiących 2,38% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 15.199.990 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,86% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. TiVi Foundation jest podmiotem bezpośrednio kontrolującym Reddev.

Przed ww. transakcjami TiVi Foundation posiadała bezpośrednio i pośrednio 298.080.297 akcji Spółki, co stanowiło 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do wykonywania 472.997.798 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 57,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:

- a) bezpośrednio 10 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- b) za pośrednictwem Reddev 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 472.997.778 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 57,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:
 - (i) 174.917.491 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 27,35% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 349.834.982 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,72% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 123.162.796 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 19,26% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 123.162.796 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 15,04% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. transakcji aktualnie TiVi Foundation posiada bezpośrednio i pośrednio 298.080.297 akcji Spółki, co stanowi 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawnia do wykonywania 457.797.808 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:

- a) bezpośrednio 10 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- b) za pośrednictwem Reddev 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:
 - (i) 159.717.501 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 138.362.786 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 21,63% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 138.362.786 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Pan Zygmunt Solorz

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 8 listopada 2019 roku Spółka powzięła informację o zmianie posiadanych przez Pana Solorza pośrednio, poprzez spółkę zależną podmiotu przez niego kontrolowanego, udziałów w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki w wyniku: zawarcia dwóch transakcji, o których mowa powyżej, tj. zbycia w dniu 5 listopada 2019 roku przez Reddev 15.199.990 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu Cyfrowego Polsatu oraz nabycia w dniu 5 listopada 2019 roku przez Reddev 15.199.990 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu.

Przed zawarciem ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiadał pośrednio, poprzez podmioty pośrednio i bezpośrednio przez siebie kontrolowane, tj. Reddev, TiVi Foundation, Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. i Titeca Consulting Limited 364.244.418 akcji Spółki, stanowiących 56,95% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 539.161.919 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 65,83% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że:

- (i) TiVi Foundation posiadał:
 - a) bezpośrednio 10 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - b) za pośrednictwem Reddev 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 472.997.778 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 57,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:
 - (i) 174.917.491 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 27,35% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 349.834.982 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,72% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 123.162.796 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 19,26% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 123.162.796 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 15,04% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- (ii) Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. posiadał bezpośrednio 64.011.733 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 10,01% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 64.011.733 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 7,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;

oraz z uwzględnieniem akcji posiadanych bezpośrednio przez Titeca Consulting Limited, która jest objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie, a który posiadał 2.152.388 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,34% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 2.152.388 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,26% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku zawarcia ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiada pośrednio, poprzez podmioty pośrednio i bezpośrednio przez siebie kontrolowane, tj. Reddev, TiVi Foundation, Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. i Tipeca Consulting Limited 364.244.418 akcji Spółki, stanowiących 56,95% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 523.961.929 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 63,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że:

- (i) TiVi Foundation posiada:
 - a) bezpośrednio 10 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - b) za pośrednictwem Reddev 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:
 - (i) 159.717.501 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 138.362.786 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 21,63% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 138.362.786 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- (ii) Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. posiada bezpośrednio 64.011.733 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 10,01% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 64.011.733 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 7,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;

oraz z uwzględnieniem akcji posiadanych bezpośrednio przez Tipeca Consulting Limited, która jest objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie, a który posiadał 2.152.388 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,34% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 2.152.388 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,26% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

8.4.2. Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 11 marca 2020 roku, Spółka nie posiadała wiedzy o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy.

8.4.3. Akcje Cyfrowego Polsatu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 11 marca 2020 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 7 listopada 2019 roku (raport za trzeci kwartał 2019 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Spółki Cyfrowy Polsat S.A. będących według najlepszej wiedzy Spółki pod kontrolą, pośrednio lub bezpośrednio, członków Rady Nadzorczej Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 11 marca 2020 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raportu za trzeci kwartał 2019 roku), tj. od dnia 7 listopada 2019 roku.

Imię, nazwisko i funkcja	Stan na 7 listopada 2019 roku	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan na 11 marca 2020 roku
Pan Marek Kapuściński Przewodniczący Rady Nadzorczej	18.500	-	-	18.500
Pan Aleksander Mysza Członek Rady Nadzorczej	50.000	-	-	50.000
Pan Tomasz Szela ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej	18.500	-	-	18.500

(1) Pan Tomasz Szela posiada akcje Spółki pośrednio poprzez spółkę Pigreto Ltd.

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 11 marca 2020 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 7 listopada 2019 roku (raport za trzeci kwartał 2019 roku), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

8.4.4. Specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania naszych akcji. Na dzień 31 grudnia 2019 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.

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.

8.4.5. Ograniczenia dotyczące akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Z wyjątkiem ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji Spółki, które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa nie istnieją żadne inne ograniczenia, w tym w szczególności ograniczenia umowne, dotyczące przenoszenia własności akcji Spółki.

8.5. 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.

8.6. 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. rozwiązywania lub likwidacji Spółki,
- j. emisji obligacji zamiennych lub obligacji z prawem pierwszeństwa,
- k. zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkowania oraz zbycia nieruchomości fabrycznych Spółki,
- l. nabycia dla Spółki nieruchomości lub urządzeń służących do trwałego użytku za cenę przewyższającą 1/5 wpłaconego kapitału zakładowego, jeżeli nabycie miałyby miejsce przed upływem lat dwóch od zarejestrowania Spółki,
- m. wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru,
- n. innych spraw przewidzianych przepisami kodeksu spółek handlowych.

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 bezwzględną 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 2019 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne wymienione w punkcie 8.4.3. powyżej - *Specjalne uprawnienia kontrolne* – 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.

8.7. Zarząd Spółki

8.7.1. 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 lub Wiceprezesów 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.

8.7.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2019 roku

W skład Zarządu Spółki na dzień 1 stycznia 2019 roku wchodziły następujące osoby:

- Tobiasz Solorz - Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski - Członek Zarządu,
- Tomasz Gillner-Gorywoda - Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska - Członek Zarządu,
- Agnieszka Odorowicz - Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann - Członek Zarządu,
- Maciej Stec - Członek Zarządu.

W 2019 roku składzie osobowym Zarządu zaszły zmiany przedstawione w poniższej tabeli.

Data	Opis
17 stycznia 2019 roku	Tobiasz Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu z dniem 31 marca 2019 roku.
17 stycznia 2019 roku	Mirosław Błaszczyk został powołany przez Radę Nadzorczą Spółki na funkcję Prezesa Zarządu z dniem 1 kwietnia 2019 roku.
17 stycznia 2019 roku	Maciej Stec został powołany przez Radę Nadzorczą Spółki na funkcję Wiceprezesa Spółki z dniem 1 kwietnia 2019 roku.
14 marca 2019 roku	Dariusz Działkowski złożył rezygnację z funkcji Członka Zarządu z dniem 31 marca 2019 roku.
14 marca 2019 roku	Tomasz Gillner-Gorywoda złożył rezygnację z funkcji Członka Zarządu z dniem 31 marca 2019 roku.
14 marca 2019 roku	Jacek Felczykowski został powołany przez Radę Nadzorczą Spółki na funkcję Członka Zarządu z dniem 1 kwietnia 2019 roku.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. na 11 marca 2020 roku, Zarząd Spółki liczył sześciu Członków. W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2019	2019	2022
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	2014	2019	2022
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	2019	2019	2022
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2019	2022
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2019	2022
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2014	2019	2022

Mirosław Błaszczyk jest Prezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. Sprawuje również funkcję Prezesa Zarządu Spółki Polkomtel Sp. z o.o. (od kwietnia 2019 roku), Członka Rady Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o. i Muzo FM Sp. z o.o. oraz członka Rady Fundacji Polsat. Wcześniej, w latach 2007-2019, piastował funkcję Prezesa Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o., a do marca 2019 r. również Prezesa Zarządu spółek Lemon Records sp. z o.o. i Eska TV S.A.

W latach 1984-88 był dyrektorem na Politechnice Wrocławskiej, później przez rok pracował jako Asystent Prezesa i przedstawiciel handlowy spółki „Intersoft”, następnie od 1990 do 1991 roku jako przedstawiciel handlowy w Monachium spółki „Ampol”. Od 1992 roku pracował w firmie Przedsiębiorstwo Zagraniczne „Solpol”, do 1993 roku na stanowisku Zastępcy Dyrektora, a następnie jako Dyrektor Biura Prawnego. W 1994 roku związał się z Telewizją Polsat, gdzie do 2007 roku zajmował stanowisko Dyrektora Biura Zarządu oraz pełnił funkcję Prokurenta. Jednocześnie od marca 2005 do września 2006 pełnił funkcję Zastępcy Dyrektora Generalnego Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Sprawował również funkcje członka rad nadzorczych m.in. w spółkach Plus Bank S.A. i Elektrim S.A.

Ukończył studia na Wydziale Germanistyki Uniwersytetu Wrocławskiego.

Maciej Stec jest Wiceprezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. W Zarządzie Spółki zasiada od listopada 2014 roku. W kwietniu 2019 roku objął również funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki Polkomtel Sp. z o.o. oraz Członka Rady Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o. Zasiada w Radzie Nadzorczej spółki Muzo.fm Sp. z o.o. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polsat Ltd. oraz Polsat Jim Jam Ltd.

W latach 2007-2019 był Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Dyrektorem Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych, natomiast w okresie 2018-2019 pełnił funkcję Prezesa Zarządu w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. 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 Sp. z o.o. (obecnie 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.

Jacek Felczykowski jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. Dysponuje wieloletnim i wszechstronnym doświadczeniem w zarządzaniu spółkami z obszaru finansów oraz obszaru innowacyjnych technologii, takich jak informatyka i telekomunikacja. Od 2015 roku pełni funkcję Członka Zarządu Polkomtel Sp. z o.o.

W latach 2006-2008 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Centrum Obsługi Wierzytelności Cross Sp. z o.o., a od 2007 do 2008 roku Członka Zarządu TFI Plejada S.A. W latach 2008-2010 jako Prezes Zarządu kierował spółką NFI Midas S.A., będącą jednym ze światowych pionierów wdrażania szybkiego, bezprzewodowego Internetu w technologii LTE. W latach 2010-2012 był Prezesem Zarządu Sferia S.A., a od 2011 do 2013 roku Prezesem Zarządu spółki IT Polpager S.A.

Aneta Jaskólska jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w Spółce za Pion Obsługi Klienta oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach INFO-TV-FM Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., oraz Polkomtel Sp. z o.o. Zajmuje także stanowisko Wiceprezesa Stowarzyszenia Program Czysta Polska.

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).

Agnieszka Odorowicz jest Członkiem Zarządu Spółki od marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową oraz zarządzanie studiami Spółki. W latach 2001-2009 była pracowniczką naukową w Katedrze Handlu i Instytucji Rynkowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, autorką publikacji nt. zarządzania kulturą, ekonomii kultury i promocji regionów. Władze uczelni powołały ją w latach 2002-2004 na funkcję dyrektora Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 2003-2004 była pełnomocniczką Ministra Kultury ds. funduszy strukturalnych, odpowiedzialną za negocjacje z Komisją Europejską ws. wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 dyrektorka artystyczna Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentka kilkudziesięciu programów dla telewizji publicznej. W latach 2004-2005 pełniła funkcję sekretarza stanu w Ministerstwie Kultury, odpowiadała za departament prawny, departament ekonomiczny, sprawy europejskie i współpracę z Parlamentem. W tym samym czasie była przewodniczącą międzyresortowego zespołu do spraw polityki państwa w dziedzinie mediów. W latach 2005-2010 pierwsza dyrektorka Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybrana w konkursie na to stanowisko, zarządzała Polskim Instytutem Sztuki Filmowej do października 2015 roku. W latach 2014-2015 pełniła funkcję członka Rady Nadzorczej Polskiego Radia SA.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury. Współautorka licznych publikacji na temat ekonomii kultury. Odznaczona za zasługi dla kultury m.in. Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski.

Katarzyna Ostap-Tomann związana jest z Grupą Cyfrowego Polsatu od 2009 roku, gdzie od 2015 roku pełniła funkcję zastępcy CFO Grupy Kapitałowej, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polkomtel Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o. i Polsat License Ltd. Ponadto jest Członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A. Wcześniej, do kwietnia 2019 roku, pełniła również funkcję Członka Zarządu w Telewizji Polsat Sp. z o.o.

W latach 1996–2004 pracowała w Philip Morris w Polsce i w regionalnej centrali firmy w Szwajcarii na różnych stanowiskach związanych z finansami, gdzie zdobywała wszechstronne doświadczenie w obszarze finansów korporacyjnych, sprawozdawczości finansowej, rachunkowości zarządczej oraz audytu wewnętrznego. W latach 2004–2009 pracowała w Grupie TVN na stanowisku Kontrolera Finansowego grupy kapitałowej. Była odpowiedzialna za przygotowanie sprawozdań finansowych na poziomie grupy kapitałowej oraz raportowanie wewnętrzne. W 2009 roku objęła stanowisko Dyrektora Kontrolingu a w 2012 Dyrektora Finansowego w Cyfrowym Polsacie. Od 2011 roku pełniła funkcję Dyrektora Finansowego a następnie od 2014 roku Członka Zarządu Telewizji Polsat.

Od 2001 roku jest Członkiem ACCA. W latach 2013-2017 była Członkiem Rady ACCA w Polsce. Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz posiada tytuł MBA Oxford Brookes University.

8.7.3. 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 2016. Przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, Członkowie Zarządu działają w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są:

- w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie,
- w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, Wiceprezes działający łącznie z Członkiem Zarządu lub innym Wiceprezesem Zarządu, dwóch Członków Zarządu działających łącznie, dwóch Wiceprezesów Zarządu działających łącznie, Wiceprezes Zarządu 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).

8.7.4. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Zarządu w 2019 roku zostały zawarte w Nocie 47 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

8.7.5. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Spółka zawarła umowy menedżerskie z następującymi Członkami Zarządu: Aneta Jaskólska, Agnieszka Odorowicz oraz Katarzyna Ostap-Tomann. Umowy te nie przewidują wypłaty rekompensaty w przypadku rezygnacji wymienionych Członków Zarządu lub zwolnienia ich z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

8.8. Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza może składać 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 wchodzi dwóch Członków spełniających kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016. Członek Rady Nadzorczej powinien przekazać Zarządowi Spółki oraz pozostałym Członkom Rady Nadzorczej oświadczenie o spełnianiu przez niego kryteriów niezależności.

8.8.1. Skład osobowy Rady Nadzorczej

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 1 stycznia 2019 roku wchodziły następujące osoby:

- Marek Kapuściński – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka – Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski – Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszka – Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa – Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelaż – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Żak – Członek Rady Nadzorczej.

W 2019 roku skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2019 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2016	2018	2021
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Robert Gwiazdowski	Niezależny (1) Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu	2008	2018	2021
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Leszek Reksa	Niezależny (1) Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2018	2021
Tomasz Szelaż	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu	2016	2018	2021
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	2018	2018	2021

(1) spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

Marek Kapuściński wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki dnia 1 października 2016 roku, a od 25 października 2016 roku pełni funkcję jej Przewodniczącego, wchodzi także w skład Komitetu ds. Wynagrodzeń. Ukończył studia magisterskie na Wydziale Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie (obecnie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) oraz studia podyplomowe w SEHNAP we współpracy ze Stern School of Business – New York University.

Do końca września 2016 roku przez ponad 25 lat związany był z firmą Procter&Gamble. Od lipca 2011 roku jako Dyrektor Generalny i Wiceprezydent (czyt. Prezes Zarządu/CEO) dla kluczowych 9 rynków Europy Środkowej, a przedtem od stycznia 2007 roku dla Polski i krajów bałtyckich. Obecnie sprawuje również funkcję Członka rad nadzorczych w Banku Handlowym w Warszawie S.A. oraz Cydrownia S.A. oraz zajmuje się działalnością doradczą w ramach Essences Consulting Group. Zaangażowany jest także w działalność organizacji pożytku publicznego działających na rzecz rozwoju młodej polskiej kultury i sztuki.

Józef Birka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego. Od samego początku związany z Telewizją Polsat, pełnił funkcję Prezesa Zarządu Telewizji Polsat w okresie pierwszego procesu koncesyjnego, w wyniku którego Polsat otrzymał koncesję na nadawanie pierwszego niezależnego ogólnopolskiego kanału telewizyjnego. Od momentu powstania Członek Rady Fundacji Polsat, jednej z największych charytatywnych organizacji pozarządowych w Polsce.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego. Jest Członkiem Rady Nadzorczej Polkomtel Sp. z o.o., Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Elektrim S.A. W latach 2004-2006 był Członkiem Rady Nadzorczej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Aktywnie działał w Związku Pracodawców Prywatnych Mediów w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”. Uehonorowany przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem „Adwokatura zasłużonym”.

Robert Gwiazdowski zasiada w Radzie Nadzorczej Spółki od lipca 2008 roku, jest Przewodniczącym Komitetu Audytu. Jest doktorem habilitowanym nauk prawnych i profesorem Uczelni Łazarskiego. Jest praktykującym adwokatem i doradcą podatkowym.

W latach 2005-2014 był Prezydentem Centrum Adama Smitha. Obecnie jest Przewodniczącym Rady Programowej. 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.

Aleksander Myszka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. W roku 1976 rozpoczął wykonywanie zawodu adwokata w Zespole Adwokackim w Oleśnicy, a następnie w Zespole adwokackim Nr 4 we Wrocławiu, którym kierował przez dwie kadencje. Prowadził bogatą praktykę cywilistyczną, a od połowy lat 80-tych specjalizował się w dziedzinie prawa handlowego, rozwijając obsługę podmiotów gospodarczych. Został wyróżniony przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem " Adwokatura Zasłużonym". Z Telewizją Polsat związany od początku jej istnienia, jest jednym z współtwórców stacji. Przez 12 lat – w okresie od 1995 do 2007 - roku zajmował stanowisko Prezesa Zarządu Telewizji Polsat.

Od kwietnia 2007 roku Aleksander Myszka zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat a od listopada 2011 roku w Radzie Nadzorczej Polkomtel. Zasiada również w Radzie Fundacji Polsat od początku jej powstania, tj. od 1996 roku. Jest także współzałożycielem i członkiem Stowarzyszenia Kreatywna Polska – skupiającym środowisko twórców i przemysłów kreatywnych, którego celem jest głównie ochrona praw autorskich i własności intelektualnej. W 2015 roku został powołany do Rady Instytutu Sztuki Filmowej.

Leszek Reksa został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2008 roku, wchodzi w skład Komitetu Audytu. 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. Aktualnie jest Wiceprezesem Zarządu (CFO) AGRAIMPEX Sp. z o.o. oraz Członkiem Rady Nadzorczej EBU Węgrzynowo Sp. z o.o.

Tomasz Szelag jest Członkiem Rady Nadzorczej Spółki od października 2016 roku, jest Przewodniczącym Komitetu ds. Wynagrodzeń oraz wchodzi w skład Komitetu Audytu. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny. Z Cyfrowym Polsatem związany jest od 2009 roku. W 2016 roku został powołany w skład Rad Nadzorczych spółek Polkomtel Sp.z o.o., Telewizja Polsat Sp.z o.o. oraz ZE PAK S.A.

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.

Od maja 2009 roku do września 2016 roku pełnił w Cyfrowym Polsacie funkcję Członka Zarządu ds. Finansów i odpowiadał za szeroko rozumiane finanse w całej grupie kapitałowej. W latach 2010-2016 roku zasiadał w zarządach licznych spółek z Grupy Polsat, w tym: Telewizja Polsat (październik 2011 – październik 2014), INFO-TV-FM (lipiec 2012 – listopad 2016), CPSPV1 i CPSPV2 (kwiecień 2013 – listopad 2016), Plus TM Management (kwiecień 2014 – grudzień 2016) oraz Polkomtel (wrzesień 2014 – grudzień 2016). Zajmował także stanowiska Prezesa Zarządu w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (2010-2016) oraz Telewizji Polsat Holdings Sp. z o.o. (2012-2016). Był również członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A. (2016-2018).

Piotr Żak został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2018 roku. Ukończył studia ekonomiczne na Royal Holloway, University of London.

Od 2014 roku prowadzi działalność biznesową w Polsce w zakresie między innymi budowania i wspierania przedsięwzięć typu start-up. Swoją aktywność koncentruje w sektorze nowoczesnych technologii, w szczególności tworząc i rozwijając innowacyjne projekty związane z wykorzystaniem potencjału mediów internetowych i tradycyjnych, rozrywki internetowej, wykorzystania transmisji danych w rozwiązaniach, usługach i produktach skierowanych do klientów indywidualnych i biznesowych. Swoje zainteresowania zawodowe realizuje również w opracowywaniu i wdrażaniu nowoczesnych narzędzi w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw z branży mediów i telekomunikacji.

Jest twórcą między innymi takich firm jak Frenzy Sp. z o.o., dynamicznie rozwijającego się podmiotu z branży E-sportu, oraz Golden Coil Sp. z o.o., prowadzącej działalność w obszarze marketingu i reklamy internetowej.

Od marca 2016 roku zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o., czołowego nadawcy na polskim rynku telewizyjnym, a od czerwca 2018 roku w Radzie Nadzorczej Netii S.A., jednego z największych polskich operatorów telekomunikacyjnych wchodzącego w skład Grupy Cyfrowy Polsat.

8.8.2. 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 16 marca 2018 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. badanie sprawozdania finansowego zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami jak i stanem faktycznym, badanie 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 powiązany,
- 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 10,0 milionów zł, 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 telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu oraz działalności wirtualnego operatora telefonii komórkowej,
- i. wydawanie, na wniosek Zarządu, opinii we wszystkich istotnych dla Spółki sprawach.

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 jedną dziesiątą kapitału zakładowego. Posiedzenia Rady Nadzorczej powinny odbywać się najpóźniej w ciągu 14 dni od daty zgłoszenia pisemnego 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 sprawozdanie ze swojej działalności oraz ocenę sytuacji Spółki w zakresie wynikającym z przyjętych przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego,
- b. rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

8.8.3. Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu, Komitet do spraw Wynagrodzeń lub Komitet Strategiczny, a także komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

Zgodnie z art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, w Spółce funkcjonuje Komitet Audytu.

W skład **Komitetu Audytu** na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Reksa, niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelaǳ.

W ciągu 2019 roku skład Komitetu Audytu pozostawał bez zmian.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi, o których mowa w art. 128 ust. 1 oraz art. 129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

W skład **Komitetu do spraw Wynagrodzeń** na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Tomasz Szelaǳ, Przewodniczący Komitetu do spraw Wynagrodzeń,
- Marek Kapuściński.

W ciągu 2019 roku skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń pozostawał bez zmian.

Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów komitetów stosuje się postanowienia Regulaminu Rady Nadzorczej, a w przypadku Komitetu Audytu także Regulamin Komitetu Audytu, 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 przygotowywaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu.

Komitet Audytu

Spółród członków Komitetu Audytu, ustawowe kryteria niezależności spełniają następujące osoby:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Reksa, niezależny Członek Rady Nadzorczej.

Wszyscy Członkowie Komitetu Audytu posiadają wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych, które zostały nabyte w trakcie studiów oraz bogatej praktyki zawodowej.

Członek Komitetu Audytu pan Tomasz Szelaǳ posiada wiedzę i umiejętności z zakresu branży, w której działa Spółka, nabytą podczas wieloletniej kariery zawodowej na kluczowych stanowiskach menedżerskich w Grupie Cyfrowy Polsat, m.in. jako Członek Zarządu ds. Finansów w Cyfrowym Polsacie.

W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Posiedzenia Komitetu Audytu są zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu lub upoważnionego przez niego Członka Komitetu Audytu i odbywają się nie rzadziej niż raz na kwartał, w terminach ustalonych przez Przewodniczącego Komitetu Audytu. Dodatkowe posiedzenia Komitetu Audytu mogą być zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu

z inicjatywy Członka Komitetu Audytu, Przewodniczącego Rady Nadzorczej lub innego Członka Rady Nadzorczej, a także na wniosek Zarządu. W 2019 roku odbyły się cztery posiedzenia Komitetu Audytu.

Komitet podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu Komitetu jest obecna co najmniej połowa jego Członków, a wszyscy jego Członkowie zostali właściwie zaproszeni. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów, a w przypadku równej ilości głosów, głos rozstrzygający przysługuje Przewodniczącemu Komitetu Audytu. Członkowie Komitetu Audytu mogą brać udział w posiedzeniach Komitetu i głosować osobiście, lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.

Pracami Komitetu Audytu kieruje jego Przewodniczący, który jest odpowiedzialny za przygotowanie porządku obrad każdego posiedzenia lub może wyznaczyć Sekretarza Komitetu Audytu, którego zadaniem jest w szczególności przygotowywanie porządku obrad oraz organizacja dystrybucji dokumentów dotyczących posiedzeń Komitetu. Informacje o posiedzeniu, w tym porządek obrad łącznie z niezbędnymi materiałami muszą być dostarczone Członkom Komitetu Audytu na co najmniej 7 dni przed posiedzeniem, a w nagłych sprawach zwołanie posiedzenia może nastąpić z zachowaniem krótszego terminu niż określony powyżej.

Przewodniczący Komitetu Audytu może zwracać się o przygotowanie odpowiednich materiałów do właściwego Członka Zarządu.

Z przebiegu posiedzenia Komitetu sporządza się protokół, na którym podpisują wszyscy Członkowie, którzy uczestniczyli w posiedzeniu. Protokoły z posiedzeń Komitetu Audytu wraz z wnioskami, zaleceniami, opiniami i rekomendacjami przedkładane są Radzie Nadzorczej na jej najbliższym posiedzeniu oraz Zarządowi.

Członkowie Rady Nadzorczej niewchodzący w skład Komitetu Audytu mogą z własnej inicjatywy uczestniczyć w posiedzeniach Komitetu bez prawa głosu. Przewodniczący Komitetu Audytu może zapraszać do wzięcia udziału w posiedzeniach Komitetu Audytu Członków Rady Nadzorczej, Zarządu, biegłych rewidentów, pracowników Spółki i inne osoby w charakterze ekspertów.

Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz funkcji audytu wewnętrznego oraz wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania badania przez firmę audytorską.

Komitet Audytu dokonuje oceny oraz kontroluje i monitoruje niezależność biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niebędące badaniem w Spółce oraz wyraża zgodę na świadczenie przez niego tych usług. Komitet Audytu informuje Radę Nadzorczą Spółki o wynikach badania i roli Komitetu w procesie badania oraz wyjaśnia, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce. W roku obrotowym 2019 firma audytorska badająca sprawozdania finansowe Spółki i grupy kapitałowej Spółki – EY – świadczyła następujące dozwolone usługi niebędące badaniem: (i) przeglądu sprawozdań finansowych, (ii) wykonania uzgodnionych procedur w zakresie weryfikacji spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Cyfrowy Polsat oraz (iii) szkolenia otwartego w Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k., na wykonanie których uzyskała zgodę Komitetu Audytu.

Do zadań Komitetu Audytu należy także opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania oraz opracowywanie polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej w Cyfrowym Polsacie są następujące:

- Zgodnie ze statutem Spółki, organem wybierającym biegłego rewidenta (firmę audytorską) dla wykonania badania ustawowego jest Rada Nadzorcza Spółki, zaś organem zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki jest Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
- Pierwszą umowę z firmą audytorską na przeprowadzenie badania ustawowego Spółka zawiera na okres co najmniej 2 lat, z zastrzeżeniem możliwości rozwiązania umowy w przypadku zaistnienia uzasadnionej podstawy. Zakłada się możliwość jednorazowego przedłużenia umowy na wykonanie badania ustawowego na okres co najmniej 2 lat, przy czym maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.
- Komitet Audytu zatwierdza procedurę wyboru firmy audytorskiej, która ma przeprowadzić badanie ustawowe. Komitet Audytu ma swobodę określenia procedury wyboru.
- W przypadku, gdy wybór firmy audytorskiej dotyczy umowy o badanie ustawowe, procedura wyboru musi spełniać poniższe kryteria:

- firma audytorska samodzielnie lub w ramach sieci działających na terenie Unii Europejskiej nie wykonywała badania ustawowego na rzecz Spółki przez ciągły okres 5 ostatnich lat, bądź jeśli wykonywała uprzednio przez ciągły okres 5 lat, to upłynął już okres karencji 4 lat od zakończenia ostatniego badania.
 - organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego Rzeczypospolitej Polskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich, publikowanych na stronach internetowych Komisji Nadzoru Audytowego (podstrona www.mf.gov.pl).
 - firma audytorska ani żaden z członków sieci, do której należy firma audytorska, nie świadczyła bezpośrednio ani pośrednio na rzecz Spółki ani jej spółek zależnych w bieżącym roku obrotowym (pierwszym w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług zabronionych w rozumieniu Art. 136. Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („UoBR”), a także w poprzednim roku obrotowym (rok poprzedzający pierwszy w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług dotyczących opracowania i wdrażania procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywania i wdrażania technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej.
- Wartość usług dozwolonych, innych niż wymagane przez przepisy prawa świadczone przez firmę audytorską wykonującą badanie ustawowe Spółki oraz wszystkich podmiotów z jej sieci nie może przekraczać 70% średniego wynagrodzenia za badanie z 3 ostatnich lat.

Główne założenia polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem w Cyfrowym Polsacie są następujące:

- Spółka nie zawiera z firmą audytorską przeprowadzającą badanie, z podmiotami powiązаныmi z tą firmą audytorską oraz z członkami sieci firmy audytorskiej usług umów o świadczenie usług zabronionych w rozumieniu art. 5 ust. 1 akapit drugi Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE.
- Przed zleceniem przez Spółkę prac, które są dozwolonymi usługami niebędącymi badaniem Komitet Audytu przeprowadza ocenę zagrożeń i zabezpieczeń niezależności, o której mowa w art. 69-73 UoBR. Komitet Audytu czuwa także nad zgodnością z prawem wykonywanych prac.
- Do usług dozwolonych zalicza się:
 - usługi przeprowadzania procedur należytej staranności (due dilligence) w zakresie kondycji ekonomiczno-finansowej;
 - usługi wydawania listów poświadczających wykonywane w związku z prospektem emisyjnym badanej jednostki, przeprowadzane zgodnie z krajowym standardem usług pokrewnych i polegające na przeprowadzaniu uzgodnionych procedur;
 - usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro forma, prognoz wyników lub wyników szacunkowych, zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki;
 - badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, o którym mowa w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującym dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam;
 - weryfikacja pakietów konsolidacyjnych;
 - potwierdzanie spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanych przez daną firmę audytorską sprawozdań finansowych;
 - usługi atestacyjne w zakresie sprawozdawczości dotyczącej ładu korporacyjnego, zarządzania ryzykiem oraz społecznej odpowiedzialności biznesu;
 - usługi polegające na ocenie zgodności informacji ujawnianych przez instytucje finansowe i firmy inwestycyjne z wymogami w zakresie ujawniania informacji dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zmiennych składników wynagrodzeń;

- poświadczenia dotyczące sprawozdań lub innych informacji finansowych przeznaczonych dla organów nadzoru, rady nadzorczej lub innego organu nadzorczego spółki lub właścicieli, wykraczające poza zakres badania ustawowego i mające pomóc tym organom w wypełnianiu ich ustawowych obowiązków.

Komitet Audytu przedstawia Radzie Nadzorczej rekomendację w odniesieniu do wyboru firmy audytorskiej.

W roku obrotowym 2018 Komitet Audytu rekomendował Radzie Nadzorczej wybór spółki Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. do zbadania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej Spółki za lata 2018 – 2019. Rekomendacja spełniała warunki zawarte w przyjętej polityce wyboru firmy audytorskiej i została sporządzona w następstwie zorganizowanej przez Spółkę procedury wyboru spełniającej obowiązujące kryteria. Rekomendacja została przyjęta przez Radę Nadzorczą.

Dodatkowo Komitet Audytu przedkłada Zarządowi Spółki zalecenia mające na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

8.8.4. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w 2019 roku zostały zawarte w Nocie 48 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę

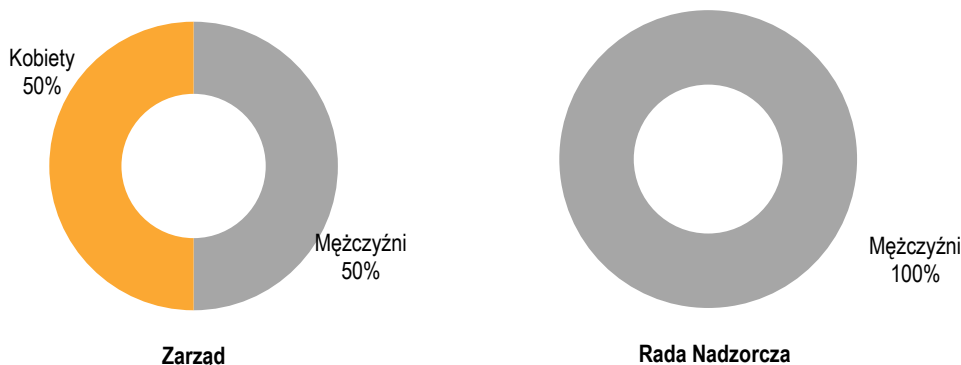
W Grupie Cyfrowy Polsat została przyjęta *Polityka różnorodności i poszanowania praw człowieka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat* (dalej „Polityka różnorodności”), której celem jest wspieranie realizacji celów biznesowych Grupy. Pozwala ona lepiej odpowiadać na oczekiwania pracowników, wykorzystać w pełni ich potencjał oraz pomaga dostosowywać się spółkom wchodzącym w skład Grupy do zmian zachodzących na rynku pracy. Wierzymy, że różnorodność stanowi jedno ze źródeł naszej przewagi konkurencyjnej, a konfrontacja różnych poglądów, opinii, stylów pracy, umiejętności i doświadczeń generuje nową jakość i pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe.

Podstawowymi zasadami Polityki Różnorodności Grupy Polsat są poszanowanie praw człowieka oraz zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, orientację seksualną, kompetencje, doświadczenie, ewentualny stopień niepełnosprawności, narodowość, pochodzenie etniczne i społeczne, kolor skóry, język komunikacji, status rodzicielski, religię, wyznanie lub bezwyznaniowość, poglądy polityczne lub wszelkie inne wymiary różnorodności zdefiniowane przez obowiązujące prawo.

Zasady i cele polityki różnorodności Grupy Polsat uregulowane są w dokumentach korporacyjnych obowiązujących w Grupie, w szczególności w Kodeksie Etyki, Polityce HR, Regulaminie Pracy, Regulaminie Komisji Antymobbingowej. Politykę różnorodności realizujemy m.in. uwzględnianie kwestii różnorodności w procesach i narzędziach HR, takich jak organizacja szkoleń i rozwój pracowników, rekrutacja, wynagradzanie. W Grupie powołany został Rzecznik Etyki, którego zadania obejmują m.in. przeciwdziałanie dyskryminacji oraz mobbingowi.

Postawienia Polityki Różnorodności Grupy Polsat stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Na poniższych wykresach została przedstawiona struktura zatrudnienia ze względu na płeć i wiek Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu.

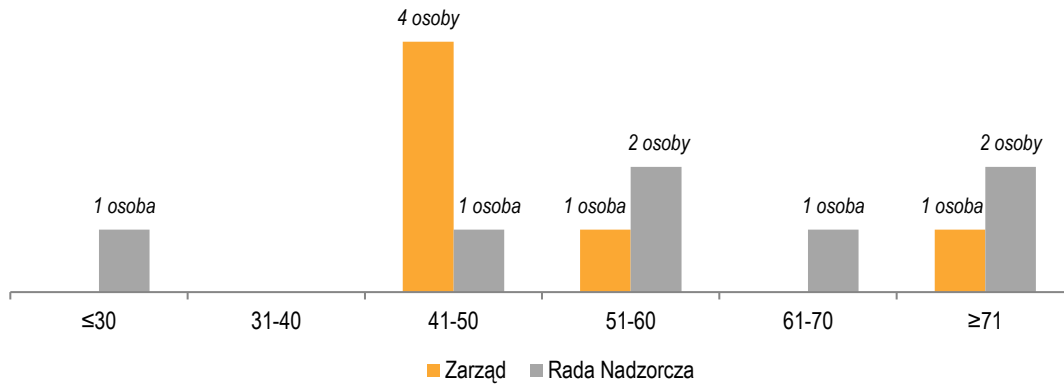
Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na płeć



Na dzień 31 grudnia 2019 roku w skład Zarządu Cyfrowego Polsatu wchodziło trzech mężczyzn i trzy kobiety, natomiast w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadało siedmiu mężczyzn.

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej posiadają wykształcenie z takich dziedzin jak zarządzanie i marketing, prawo, ekonomia, finanse czy też wykształcenie techniczne oraz bogate i różnorodne doświadczenie zawodowe.

Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na wiek



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Warszawa, 11 marca 2020 roku

DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH

Terminy pisane wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w Sprawozdaniu, mają znaczenie nadane im poniżej, o ile z kontekstu nie wynika inaczej.

Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
Aero2	Aero2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000305767, spółka zależna Polkomtel.
Asseco	Asseco Poland Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000033391.
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (<i>Business to Business</i>).
ASO, ASO GPW	Alternatywny system obrotu instrumentami dłużnymi organizowany przez GPW w ramach Catalyst.
Catalyst	System obrotu dłużnymi instrumentami finansowymi na organizowanych przez GPW i BondSpot rynkach, o którym mowa w § 1 Zasad Działania Catalyst przyjętych uchwałą nr 59/2010 Zarządu GPW z dnia 27 stycznia 2010 r. (ze zm.).
B2C	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem (<i>Business to Consumer</i>).
Cyfrowy Polsat, Spółka	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
Coltex	Coltex ST spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000362339.
Discovery	Discovery Communications Europe Limited.
Eileme 1	Eileme 1 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5668. Spółka została połączona z Cyfrowym Polsatem S.A. w dniu 28 kwietnia 2018 roku.
Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 2 marca 2018 roku między Spółką oraz UniCredit Bank AG, London Branch, zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK wraz z Umową Zmieniającą i Konsolidującą.
Embud2	Embud2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000676753, następcą prawnym spółki Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Eleven Sports Network	Eleven Sports Network spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000558277, producent i dystrybutor programów sportowych na terytorium Polski.
EOG, Europejski Obszar Gospodarczy	Strefa wolnego handlu i Wspólny Rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Islandię, Norwegię i Liechtenstein.
Grupa Aero2	Aero2 wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Aero2.
Grupa Netia	Netia wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Netii.
Grupa Polkomtel	Polkomtel wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Polkomtel.
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.
Huawei	Huawei Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000221936.
Karswell	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
KDPW	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.
Kredyt Rewolwingowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
Kredyt Rewolwingowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 700 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.

Termin	Definicja
Kredyt Terminowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200 mln PLN o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
Kredyt Terminowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
KRRiT	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.
Metelem	Metelem Holding Company Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 286591, pośrednio kontrolująca 100% udziałów w Polkomtelu. Dnia 7 kwietnia 2017 roku nastąpiło transgraniczne połączenie Cyfrowego Polsatu z Metelem.
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.).
NBP	Narodowy Bank Polski.
Netia	Netia spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000041649, operator telekomunikacyjny dostarczający m.in. rozwiązania on-line i multimedialną rozrywkę.
Obligacje Serii A	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii A o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/02/07/2015 z dnia 2 lipca 2015 roku i przedterminowo wykupione w dniu 17 maja 2019 roku.
Obligacje Serii B	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii B o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 1/25/03/2019 z dnia 25 marca 2019 roku.
Obligacje Serii C	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii C o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/29/01/2020 z dnia 29 stycznia 2020 roku.
Orange, Orange Polska	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, operator sieci komórkowej Play.
Play Communications	Play Communications S.A. (<i>société anonyme</i>) z siedzibą w Luksemburgu, zarejestrowana w Rejestrze Handlowym i Spółek Luksemburga pod numerem B183803, właściciel spółki P4.
Plus Bank	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.
Plus TM Management	Plus TM Management spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000378997.
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 0000377416.
Polsat Media Biuro Reklamy	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
Połączona Umowa Kredytów, Połączony SFA	Umowa Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku zmieniona zgodnie z zapisami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku oraz Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 2 marca 2018 roku.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).

Termin	Definicja
Reddev	Reddev Investments Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
Rozporządzenie Roamingowe	Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 531/2012 z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii.
Sferia	Sferia Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000246663.
SOKiK	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Spartan	Spartan Capital Holding Sp. z o.o., spółka której następcą prawnym, w efekcie połączenia dokonanego w 2013 roku, jest Polkomtel; emitent obligacji z dnia 26 stycznia 2012 roku, wykupionych w 2016 roku, o łącznej wartości nominalnej 542,5 mln EUR oraz 701,0 mln USD.
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.
T-Mobile, T-Mobile Polska	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
TM Rental	TM Rental spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000567976.
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej.
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 CP, SFA CP	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Spółką, Telewizją Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, obejmująca Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy CP.
Umowa Kredytów PLK, SFA PLK	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych obejmująca Kredyt Terminowy PLK oraz Kredyt Rewolwingowy PLK.
Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 21 września 2015 roku między Spółką, Polkomtel, Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License, Polsat Media Biuro Reklamy, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, konsolidująca i zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK.
UODO	Urząd Ochrony Danych Osobowych.
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ustawa o Ofercie	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2019 roku, poz. 623, ze zm.).

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.
5G	Sieci telefonii komórkowej piątej generacji.
ARPU kontrakt	Średni miesięczny przychód od klenta 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.
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. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.
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>).
ERP	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych (<i>enterprise resource planning</i>).
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Fixed Termination Rate</i>).
GB	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024 ³ bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
Grupa komercyjna	Grupa widzów zawierająca się w przedziale wiekowym 6-49 lat, z uwzględnieniem oglądalności przesuniętej w czasie Live+2, tj. dwa kolejne dni po dniu emisji.
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>).
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>).

Termin	Definicja
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 należąca do Grupy Polsat.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (<i>Internet Protocol Television</i>).
Klient, Klient kontraktowy	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym.
Lokalizacja	(inaczej: site/maszt/wieża lub konstrukcja dachowa) - pojedyncza konstrukcja stalowa zlokalizowana w wyodrębnionym regionie geograficznym, zapewniająca możliwość instalacji jednej lub kilku stacji bazowych celem dostarczenia sygnału radiowego do terminali ruchomych użytkowników końcowych w obrębie tego regionu.
LTE	<i>Long Term Evolution</i> - standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych określany również jako 4G. Na bazie kanału częstotliwości o szerokości ograniczonej do maksymalnie 20 MHz pozwala na osiągnięcie prędkości transmisji danych do 150 Mb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 2x2).
LTE Advanced	Kolejny standard bezprzewodowego przesyłu danych czwartej generacji (4G), istotnie poprawiający parametry standardu LTE. Poprzez umożliwienie agregacji pasm z różnych częstotliwości (łącznie maksymalnie do 100 MHz) pozwala na znaczące zwiększenie maksymalnej prędkości transmisji do 3 Gb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 8x8).
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.
MIMO	(ang. <i>Multiple Input, Multiple Output</i>) rozwiązanie zwiększające przepustowość sieci bezprzewodowej polegające na transmisji wieloantenowej zarówno po stronie nadawczej, jak i po stronie odbiorczej.
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 kilku 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>).
ODU-IDU	ang. <i>Outdoor Unit Indoor Unit</i> , autorskie rozwiązanie Grupy Polsat oparte o zestaw obejmujący zewnętrzny modem LTE (ODU) i domowy router WiFi (IDU), które zwiększa efektywny zasięg i poprawia jakość sygnału LTE.
OTT (Over-The-Top)	Spółród dostarczania treści lub telewizji za pośrednictwem sieci Internet bez bezpośredniego zaangażowania dostawcy usługi dostępu do Internetu (tzw. sieć otwarta).
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 liczby 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	Sygnał telewizyjny o rozdzielczości standardowej (<i>Standard Definition</i>).
SMS	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych (<i>Short Message Service</i>).

Termin	Definicja
Stacja bazowa	(inaczej: stacja przekaźnikowa / BTS / Base Transceiver Station / nadajnik / nodeB / eNodeB) - urządzenie wyposażone w anteny nadawczo-odbiorcze, łączące terminal ruchomy (np. telefon komórkowy, router mobilny) z częścią transmisyjną sieci telekomunikacyjnej. Stacja bazowa wykorzystuje pojedynczą technologię (2G, 3G lub LTE) na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).
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.
TSV (Time Shifted Viewing) / Time Shift	Przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekodzerze) i późniejsze ich odtwarzanie.
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, wyrażony 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 SMG Poland (dawniej SMG)).
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 3 rd Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS (<i>Wideband Code Division Multiple Access</i>).
VoLTE	Technologia, która zapewnia natychmiastowe zestawienie połączenia, wysoką jakość głosu oraz możliwość realizacji zaawansowanych usług komunikacyjnych z gwarancją jakości, takich jak np. przesyłanie obrazu wideo jakości HD w oparciu o zwykły numer telefonu (<i>Voice over LTE</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 29 marca 2018 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:

Mirosława Błaszczyka, Prezesa Zarządu,
Macieja Steca, Wiceprezesa Zarządu,
Jacka Felczykowskiego, Członka Zarządu,
Anetę Jaskólską, Członka Zarządu,
Agnieszkę Odorowicz, Członka Zarządu,
Katarzynę Ostap-Tomann, 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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Mirosław Błaszczyk	Maciej Stec	Jacek Felczykowski	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu
Agnieszka Odorowicz	Katarzyna Ostap-Tomann		
Członek Zarządu	Członek Zarządu		

Warszawa, 11 marca 2020 roku

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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, Rada Nadzorcza Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowana przez:

- Marka Kapuścińskiego – Przewodniczącego Rady Nadzorczej,
- Józefa Birkę – Członka Rady Nadzorczej,
- Roberta Gwiazdowskiego – Członka Rady Nadzorczej,
- Aleksandra Myszkę – Członka Rady Nadzorczej,
- Leszka Rekse – Członka Rady Nadzorczej,
- Tomasza Szeląga – Członka Rady Nadzorczej,
- Piotra Żaka – Członka Rady Nadzorczej

niniejszym składa następujące oświadczenia.

I. Oświadczenie dotyczące polityki wyboru firmy audytorskiej

Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- 1) w dniu 23 stycznia 2018 roku dokonała wyboru firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznych sprawozdań finansowych Cyfrowego Polsatu S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., tj. Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., zgodnie z obowiązującymi przepisami,
- 2) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- 3) w Cyfrowym Polsacie S.A. są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,
- 4) Cyfrowy Polsat S.A. posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską;
- 5) przestrzegane są wymagania dotyczące powołania, składu i funkcjonowania Komitetu Audytu w tym dotyczące spełnienia przez większość jego członków kryteriów niezależności, a także wymagań odnośnie posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa Cyfrowy Polsat S.A., oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- 6) Komitet Audytu wykonywał zadania przewidziane w obowiązujących przepisach.

II. Ocena sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A., skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., sprawozdania Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w 2019 roku

Rada Nadzorcza rozpatrzyła i oceniła następujące dokumenty:

- 1) sprawozdanie finansowe Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:
 - a) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2019 roku, zamykający się sumą bilansową 14.941,3 mln zł,
 - b) rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujący zysk netto w kwocie 586,8 mln zł,
 - c) zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujące zmniejszenie stanu kapitałów własnych o kwotę 7,6 mln zł,

- d) rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 116,1 mln zł,
- e) noty do sprawozdania finansowego.
- 2) sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2019,
- 3) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:
- a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2019 roku, zamykający się sumą bilansową 32.589,6 mln zł,
- b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujący skonsolidowany zysk netto w kwocie 1.114,6 mln zł,
- c) zestawienie zmian w skonsolidowanych kapitałach własnych razem za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujące zwiększenie stanu skonsolidowanych kapitałów własnych razem o kwotę 589,3 mln zł
- d) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, wykazujący zmniejszenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 426,4 mln zł,
- e) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.
- 4) skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2019.

Po analizie wymienionych dokumentów oraz uwzględnieniu sprawozdań biegłego rewidenta z badania rocznego sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, a także po zapoznaniu się z informacją Komitetu Audytu o przebiegu i wynikach badania rzetelności sprawozdawczości finansowej w Grupie Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., Rada Nadzorcza stwierdziła, że przedstawione w ww. sprawozdaniach informacje odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawidłowy wyniki operacyjne i sytuację majątkową i finansową Cyfrowego Polsatu S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A.

Mając na względzie powyższe Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- sprawozdanie finansowe Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2019,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2019,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2019,
- skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2019

zostały sporządzone w sposób zgodny z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym oraz zgodnie z przepisami prawa.

Marek Kapuściński
Przewodniczący Rady
Nadzorczej

Józef Birka
Członek Rady Nadzorczej

Robert Gwiazdowski
Członek Rady Nadzorczej

Aleksander Myszka
Członek Rady Nadzorczej

Leszek Reksa
Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Szelaż
Członek Rady Nadzorczej

Piotr Żak
Członek Rady Nadzorczej

Warszawa, 11 marca 2020 r.

SPRAWOZDANIE NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Sprawozdanie z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Opinia

Przeprowadziliśmy badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. („Jednostka dominująca”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a, na które składają się: skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2019 roku, skonsolidowany rachunek zysków i strat, zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym, za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku oraz noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawierające opis przyjętych zasad rachunkowości i inne informacje objaśniające („skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).

Naszym zdaniem, skonsolidowane sprawozdanie finansowe:

- przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku zgodnie z mającymi zastosowanie Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości,
- jest zgodne co do formy i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej.

Niniejsza opinia jest spójna ze sprawozdaniem dodatkowym dla Komitetu Audytu, które wydaliśmy dnia 11 marca 2020 roku.

Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Badania w wersji przyjętej jako Krajowe Standardy Badania przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów („KSB”) oraz stosownie do ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („ustawa o biegłych rewidentach”) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE („rozporządzenie UE”). Nasza odpowiedzialność zgodnie z tymi standardami

została dalej opisana w sekcji naszego sprawozdania „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego”.

Jesteśmy niezależni od Spółek Grupy zgodnie z Kodeksem etyki zawodowych księgowych Międzynarodowej Federacji Księgowych („Kodeks IFAC”) przyjętym uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do badania sprawozdań finansowych w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem IFAC. W trakcie przeprowadzania badania kluczowy biegły rewident oraz firma audytorska pozostali niezależni od Spółek Grupy zgodnie z wymogami niezależności określonymi w ustawie o biegłych rewidentach oraz w rozporządzeniu UE.

Uważamy, że dowody badania, które uzyskaliśmy są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii.

Kluczowe sprawy badania

Kluczowe sprawy badania są to sprawy, które według naszego zawodowego osądu były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy. Obejmują one najbardziej znaczące ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia, w tym ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem. Do spraw tych odnieśliśmy się w kontekście naszego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego jako całości i przy formułowaniu naszej opinii oraz podsumowaliśmy naszą reakcję na te rodzaje ryzyka, a w przypadkach, w których uznaliśmy za stosowne przedstawiliśmy najważniejsze spostrzeżenia związane z tymi rodzajami ryzyka. Nie wyrażamy osobnej opinii na temat tych spraw.

Kluczowa sprawa badania	Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy
<p><u>Rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u></p> <p>Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej za rok zakończony dnia 31 grudnia 2019 roku wyniosły 11.676,1 milionów złotych.</p> <p>Rozpoznanie przychodów ze sprzedaży zostało uznane za kluczową sprawę badania z uwagi na fakt, że prawidłowość rozpoznawania przychodów jest nieodłącznym ryzykiem branżowym. Jest to związane ze złożonością systemów billingowych i innych systemów informatycznych, które przetwarzają duże ilości danych, różnorodnością oferowanych produktów i usług oraz stosowaniem umów wieloelementowych.</p>	<p>W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej dokonaliśmy oceny przyjętych polityk rachunkowości w zakresie rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zgodnie z MSSF 15 i związanych z nimi istotnych osądów oraz szacunków przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej.</p> <p>Ponadto, nasze procedury badania obejmowały również między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie działania procesów rozpoznawania przychodów oraz identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie; • przeprowadzenie testów zgodności dla wybranych mechanizmów kontrolnych w

Grupa zawiera także istotne umowy sprzedaży z innymi podmiotami świadczącymi usługi telekomunikacyjne w zakresie dostępu do sieci telekomunikacyjnej oraz sprzedaży hurtowej. Wymagają one uwagi ze względu na skomplikowane zapisy umowne, które są interpretowane dla potrzeb rozpoznania przychodu oraz ze względu na swoją wartość.

Ponadto, zastosowanie Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami” („MSSF 15”) jest złożone i wiąże się z wieloma istotnymi osądami i szacunkami dotyczącymi między innymi identyfikacji zobowiązań do wykonania świadczeń, ustalenia jednostkowej ceny transakcyjnej, czy też identyfikacji istotnych praw.

Ze względu na powyższe kwestie uznaliśmy ujmowanie przychodów ze sprzedaży za kluczową sprawę badania.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie dotyczące przyjętych polityk rachunkowości oraz istotnych osądów w odniesieniu do rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Ujawnienie dotyczące przychodów ze sprzedaży zostało zamieszczone w nocie 10 „Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

ramach procesów związanych z rozpoznawaniem przychodów;

- ocenę środowiska IT oraz testowanie działania mechanizmów kontrolnych, przy udziale naszych specjalistów z zakresu audytów systemów IT, w obszarze zmian oraz dostępu do danych w systemach IT wykorzystywanych w procesie rozpoznawania przychodów;
- procedury analityczne, w tym analizę miesięcznych danych oraz trendów dla istotnych strumieni przychodowych w odniesieniu do planów oraz prognoz;
- uzgodnienie sald aktywów z tytułu kontraktów, kosztów doprowadzenia do zawarcia umowy oraz zobowiązań z tytułu kontraktów do dokumentacji źródłowej;
- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla klientów w zakresie rozpoznania przychodu oraz sprawdzenia otrzymanej zapłaty;
- analizę wysokości odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu dostaw i usług, skapitalizowanych kosztów doprowadzania do zawarcia umowy i aktywów z tytułu kontraktów, w tym ocenę adekwatności metodologii zastosowanej do obliczenia odpisu aktualizującego, oraz analizę znaczących, niespłaconych sald.

Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i ujawnień dotyczących przychodów ze sprzedaży w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Pierwsze zastosowanie MSSF 16 „Leasing”

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 „Leasing” („MSSF 16”) wymaga analizy umów i relacji biznesowych, a także dokonania szeregu osądów i szacunków związanych z ustaleniem, czy dana umowa jest w zakresie MSSF 16 i jak powinna być ujęta zgodnie z tym standardem. Obejmuje to m.in. ustalenie zakresu stosowania nowego standardu, okresów leasingu, w tym szacowania okresów trwania umów na czas nieokreślony, minimalnych płatności leasingowych jak również krańcowych stóp procentowych. W związku z powyższym, ilością i różnorodnością umów oraz w związku z faktem, że Grupa zastosowała ten standard po raz pierwszy zostało to uznane za kluczową sprawę badania.

Zarząd Jednostki dominującej zdecydował o wdrożeniu MSSF 16 przy zastosowaniu zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego.

W wyniku ujęcia praw do użytkowania oraz zobowiązań z tytułu leasingu, w związku z pierwszym zastosowaniem MSSF 16, nastąpiło zwiększenie sumy bilansowej Grupy w skonsolidowanym bilansie o 1.478 mln złotych na dzień 1 stycznia 2019 roku w stosunku do danych na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie dotyczące wdrożenia standardu zostało ujęte w nocie 5 „Wpływ wdrożenia MSSF 16 Leasing”.

Ujawnienie dotyczące praw do użytkowania oraz zobowiązań z tytułu leasingu, związanych z zastosowaniem MSSF 16 zostały przedstawione w nocie

W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego dokonaliśmy analizy polityk rachunkowości w zakresie ujęcia umów i relacji biznesowych wchodzących w zakres MSSF 16 oraz związanych z nimi istotnych osądów oraz szacunków, w szczególności w zakresie:

- ustalenia zakresu umów podlegających ujęciu zgodnie z MSSF 16;
- ustalenia minimalnych płatności leasingowych;
- określenia okresów leasingu, w tym założeń do szacowania okresów trwania umów na czas nieokreślony;
- krańcowych stóp procentowych.

Ponadto, nasze procedury badania obejmowały również między innymi:

- zrozumienie działania procesu wdrożenia MSSF 16, ujmowania umów wchodzących w jego zakres oraz ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie;
- analizę kompletności identyfikacji umów wchodzących w zakres MSSF 16;
- przeprowadzenie testów zgodności dla wybranych mechanizmów kontrolnych w odniesieniu do ujęcia umów zgodnie z MSSF 16;
- przeprowadzenie testów wiarygodności dla próby umów w celu oceny prawidłowości parametrów wykorzystanych do kalkulacji zobowiązania leasingowego oraz aktywa z tytułu prawa do użytkowania.

Ponadto, dokonaliśmy oceny adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w odniesieniu do wytycznych zawartych w MSSF 16, a także dotyczących kluczowych osądów w zakresie ujmowania umów leasingu oraz wpływu wdrożenia nowego standardu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

<p>22 „Prawa do użytkowania” oraz nocie 34 „Zobowiązania z tytułu leasingu”.</p> <p>Ujawnienie dotyczące polityk rachunkowości w odniesieniu do leasingu, w tym kluczowych osądów i szacunków zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” oraz w nocie 52 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p>	
<p><u>Utrata wartości aktywów trwałych, w tym wartości firmy</u></p> <p>Na dzień 31 grudnia 2019 roku, wartość aktywów trwałych Grupy wyniosła 27.604,7 milionów złotych, w tym wartość firmy 11.336,4 milionów złotych, stanowiąc odpowiednio 84,7% oraz 34,7% sumy bilansowej Grupy.</p> <p>Jednocześnie, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 36 „Utrata wartości aktywów” („MSR 36”), Grupa przeprowadziła testy na utratę wartości firmy.</p> <p>Przeprowadzenie testów wymagało dokonania szeregu osądów i przyjęcia wielu założeń m.in. co do:</p> <p>(i) identyfikacji ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne i alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne,</p> <p>(ii) kontynuacji bieżących oraz kształtowania się przyszłych warunków rynkowych i makroekonomicznych,</p> <p>(iii) oczekiwanych poziomów przychodów, kosztów,</p> <p>(iv) planowanych nakładów inwestycyjnych,</p> <p>(v) średnioważonego kosztu kapitału („WACC”).</p> <p>Sprawa została określona jako kluczowa dla badania skonsolidowanego</p>	<p>Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie oraz ocenę stosowanych polityk rachunkowości i procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu oceny przesłanek utraty wartości, identyfikacji zdarzeń wskazujących na utratę wartości, a także testów na utratę wartości; • zrozumienie oraz ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej osądów odnośnie grupowania aktywów trwałych w ośrodki wypracowujące przepływy pieniężne oraz alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne; • ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu wycen, przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń oraz szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej, w tym: <ul style="list-style-type: none"> (i) kluczowych założeń makroekonomicznych na kolejne lata, w tym m.in. stopy dyskonta, prognozowanej stopy wzrostu) poprzez porównanie ich do danych rynkowych i obserwowalnych danych zewnętrznych;

<p>sprawozdania finansowego Grupy z uwagi na:</p> <p>(i) istotność aktywów trwałych,</p> <p>(ii) niematerialny charakter istotnej części tych aktywów,</p> <p>(iii) istotność wpływu profesjonalnego osądu Zarządu Jednostki dominującej niezbędnego do określenia wartości odzyskiwanej aktywów trwałych na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, których realizacja, co do zasady, jest obciążona niepewnością.</p> <p><i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do utraty wartości aktywów zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p> <p>Ujawnienia dotyczące kluczowych założeń, w tym analizy wrażliwości oraz wyników przeprowadzonych przez Zarząd Jednostki dominującej testów na utratę wartości aktywów trwałych, zostały zamieszczone w nocie 20 „Test na utratę wartości (w tym wartości firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)” oraz w nocie 52 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p>	<p>(ii) założeń przyjętych do ustalenia wartości krańcowych tj. przepływów pieniężnych i stóp wzrostu po okresie prognozy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • sprawdzenie poprawności arytmetycznej modelu zdyskontowanych przepływów pieniężnych; • kierowanie zapytań odnoszących się do statusu realizacji przyjętych założeń, w tym aktualności kluczowych szacunków, do pracowników działu finansowego oraz Zarządu Jednostki dominującej; • analizę informacji pochodzących z zewnętrznych źródeł takich jak prasa branżowa w odniesieniu do potencjalnych ryzyk związanych z realizacją założeń przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej; • uzgodnienie danych źródłowych będących podstawą modeli testów na utratę wartości oraz ocenę przesłanek utraty wartości do aktualnych prognoz finansowych oraz budżetów; • analizę wrażliwości modeli przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej na zmianę istotnych założeń. <p>Dokonałiśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy w zakresie testów na utratę wartości.</p>
<p><u>Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe</u></p> <p>Z uwagi na swoją złożoną strukturę oraz prowadzenie działalności w nieustająco zmieniającym się środowisku prawnym i regulacyjnym, Grupa jest stroną postępowań sądowych i administracyjnych, w tym przed organami podatkowymi i regulacyjnymi.</p>	<p>Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu identyfikacji, ujęcia i wyceny zdarzeń wskazujących na konieczność ujęcia

<p>Decyzja co do konieczności rozpoznania zobowiązań, czy też utworzenia odpowiednich rezerw oraz ich wysokości, jak również szacunek oraz zakres ujawnień zobowiązań warunkowych są przedmiotem osądu Zarządu Jednostki dominującej, bazującym często na aktualnie dostępnych informacjach o stanie prawnym i faktycznym postępowaniu, co wiąże się z nieodłącznym ryzykiem niepewności.</p> <p>W związku z powyższym uznaliśmy roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe za kluczową sprawę badania.</p> <p><i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do rezerw oraz zobowiązań warunkowych zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p> <p>Ujawnienia dotyczące roszczeń, spraw spornych oraz zobowiązań warunkowych zostały zamieszczone w nocie 49 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz nocie 52 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p>	<p>rezerw lub dokonania ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;</p> <ul style="list-style-type: none"> • monitorowanie zewnętrznych źródeł informacji w celu identyfikacji naruszenia lub potencjalnego naruszenia przez spółki z Grupy przepisów prawa i regulacji; • analizę oraz ocenę, w tym przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od kancelarii prawnych i podatkowych odpowiedzialnych za prowadzenie spraw sądowych, podatkowych i administracyjnych na rzecz Grupy, w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy; • analizę i ocenę zobowiązań warunkowych oraz zmian wartości rezerw na roszczenia i sprawy sporne; • przegląd protokołów z posiedzeń organów Jednostki dominującej oraz jej jednostek zależnych oraz protokołów z kontroli organów nadzoru oraz korespondencji z tymi organami; <p>Dokonałiśmy również oceny adekwatności ujawnień w zakresie toczących się istotnych postępowań sądowych, pozasądowych i podatkowych oraz związanych z nimi rezerw i zobowiązań warunkowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.</p>
<p><u>Opodatkowanie (podatek bieżący oraz podatek odroczony)</u></p> <p>Bieżąca struktura Grupy jest rezultatem działań konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe oraz wysokość aktywów i zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nie tylko spółek</p>	<p>Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu ujęcia transakcji dla celów podatkowych (podatek bieżący oraz podatek odroczony); • analizę posiadanych przez Grupę interpretacji podatkowych wspierających

biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych oraz fizycznych czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź interpretacji prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami.

Dopuszczalność określonego traktowania podatkowego zdarzeń gospodarczych na podstawie przepisów podatkowych może nie być znana do czasu podjęcia w przyszłości decyzji przez odpowiedni organ podatkowy lub organ sądowy. W związku z tym, zgodnie z MSSF, spór lub badanie konkretnego traktowania podatkowego przez organ podatkowy może wpłynąć na sposób, w jaki Grupa ujmuje bieżące należności i zobowiązania podatkowe lub aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego. W związku z powyższym, na dzień bilansowy Zarząd Jednostki dominującej dokonał kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć podatkowych przez organy skarbowe.

Ponadto, z dniem 15 lipca 2016 roku do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych

przeprowadzone działania organizacyjne w przeszłości;

- monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć zastosowanie w przypadku Grupy;
- analizę oraz ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Grupy dla obecnie prowadzonych kontroli podatkowych (w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy), a także istotnych transakcji z lat ubiegłych mających wpływ na rozliczenia podatkowe oraz ujęcie dodatkowych aktywów i zmniejszenie zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- zrozumienie procesu kalkulacji podatku odroczonego oraz ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych Grupy w tym zakresie;
- przegląd modelu realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- analizę założeń leżących u podstaw rozpoznania i kalkulacji podatku odroczonego w powiązaniu z analizą testu na utratę wartości wartości firmy, i prognoz finansowych przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonego.

tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku, Grupa przeprowadziła analizę planu realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Ponadto, proces dokonania osądu przez Zarząd Jednostki dominującej w odniesieniu do realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest oparty o założenia dotyczące kwot przyszłych dochodów podatkowych i okresów ich występowania, które pozwolą wykorzystać ujemne różnice przejściowe oraz straty podatkowe.

W związku z istotnością rozliczeń podatkowych a także istotnym elementem osądu Zarządu Jednostki dominującej związanym z interpretacjami przepisów podatkowych oraz w wielu przypadkach brakiem jednoznacznego orzecznictwa uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienia dotyczące podatków zostały zamieszczone w notach 14 „Podatek dochodowy”, 49 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz 52 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowo i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także w sekcji „Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń” w sprawozdaniu z działalności Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd Jednostki dominującej uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Grupy (Jednostki dominującej oraz istotnych jednostek) do kontynuowania działalności, ujawnienie, jeżeli ma to zastosowanie, spraw związanych z kontynuacją działalności oraz za przyjęcie zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości, z wyjątkiem sytuacji kiedy Zarząd Jednostki dominującej albo zamierza dokonać likwidacji Grupy (Jednostki dominującej lub istotnych jednostek), albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”). Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są odpowiedzialni za nadzorowanie procesu sprawozdawczości finansowej.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem oraz wydanie sprawozdania z badania zawierającego naszą opinię. Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że badanie przeprowadzone zgodnie z KSB zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie. Zniekształcenia mogą powstawać na skutek oszustwa lub błędu i są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje gospodarcze użytkowników podjęte na podstawie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z § 5 Międzynarodowego Standardu Badania 320, koncepcja istotności stosowana jest przez biegłego rewidenta zarówno przy planowaniu i przeprowadzaniu badania, jak i przy ocenie wpływu rozpoznanych podczas badania zniekształceń oraz nieskorygowanych zniekształceń, jeśli występują, na skonsolidowane sprawozdanie finansowe, a także przy formułowaniu opinii biegłego rewidenta. W związku z powyższym, wszystkie opinie i stwierdzenia zawarte w sprawozdaniu z badania są wyrażane

z uwzględnieniem jakościowego i wartościowego poziomu istotności ustalonego zgodnie ze standardami badania i zawodowym osądem biegłego rewidenta.

Zakres badania nie obejmuje zapewnienia co do przyszłej rentowności Grupy ani efektywności lub skuteczności prowadzenia jej spraw przez Zarząd Jednostki dominującej obecnie lub w przyszłości.

Podczas badania zgodnego z KSB stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i oceniamy ryzyka istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywu, fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej,
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosownej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Grupy,
- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Jednostki dominującej,
- wyciągamy wniosek na temat odpowiedniości zastosowania przez Zarząd Jednostki dominującej zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości oraz, na podstawie uzyskanych dowodów badania, czy istnieje istotna niepewność związana ze zdarzeniami lub warunkami, która może poddawać w znaczącą wątpliwość zdolność Grupy do kontynuacji działalności. Jeżeli dochodzimy do wniosku, że istnieje istotna niepewność, wymagane jest od nas zwrócenie uwagi w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta na powiązane ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym lub, jeżeli takie ujawnienia są nieadekwatne, modyfikujemy naszą opinię. Nasze wnioski są oparte na dowodach badania uzyskanych do dnia sporządzenia naszego sprawozdania biegłego rewidenta, jednakże przyszłe zdarzenia lub warunki mogą spowodować, że Grupa zaprzestanie kontynuacji działalności,
- oceniamy ogólną prezentację, strukturę i zawartość skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w tym ujawnienia, oraz czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawia będące ich podstawą transakcje i zdarzenia w sposób zapewniający rzetelną prezentację,

- uzyskujemy wystarczające odpowiednie dowody badania odnośnie do informacji finansowych jednostek lub działalności gospodarczych wewnątrz Grupy w celu wyrażenia opinii na temat skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Jesteśmy odpowiedzialni za kierowanie, nadzór i przeprowadzenie badania Grupy i pozostajemy wyłącznie odpowiedzialni za naszą opinię z badania.

Przekazujemy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej informacje o, między innymi, planowanym zakresie i czasie przeprowadzenia badania oraz znaczących ustaleniach badania, w tym wszelkich znaczących słabościach kontroli wewnętrznej, które zidentyfikujemy podczas badania.

Składamy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej oświadczenie, że przestrzegaliśmy stosownych wymogów etycznych dotyczących niezależności oraz, że będziemy informować ich o wszystkich powiązaniach i innych sprawach, które mogłyby być racjonalnie uznane za stanowiące zagrożenie dla naszej niezależności, a tam gdzie ma to zastosowanie, informujemy o zastosowanych zabezpieczeniach.

Spośród spraw przekazywanych Komitetowi Audytu Jednostki dominującej ustaliliśmy te sprawy, które były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy i dlatego uznaliśmy je za kluczowe sprawy badania. Opisujemy te sprawy w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta, chyba że przepisy prawa lub regulacje zabraniają publicznego ich ujawnienia lub gdy, w wyjątkowych okolicznościach, ustalimy, że kwestia nie powinna być przedstawiona w naszym sprawozdaniu, ponieważ można byłoby racjonalnie oczekiwać, że negatywne konsekwencje przeważąłyby korzyści takiej informacji dla interesu publicznego.

Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności Grupy

Inne informacje obejmują sprawozdanie z działalności Grupy za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy”) wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego i oświadczeniem na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2b ustawy o rachunkowości (razem „Inne informacje”).

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym lub naszą wiedzą uzyskaną podczas badania, lub w inny sposób wydają się istotnie zniekształcone. Jeśli na podstawie wykonanej pracy, stwierdzimy istotne zniekształcenia w Innych informacjach, jesteśmy zobowiązani poinformować o tym w naszym sprawozdaniu z badania. Naszym obowiązkiem, zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach, jest również wydanie opinii, czy Sprawozdanie z działalności Grupy zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Jednostka dominująca sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych oraz wydania opinii, czy Jednostka dominująca w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego zawarła wymagane informacje.

Opinia o Sprawozdaniu z działalności Grupy

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości oraz § 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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 („rozporządzenie o informacjach bieżących”),
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Opinia o oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego

Naszym zdaniem, w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego Grupa zawarła informacje określone w § 70 ust. 6 punkt 5 rozporządzenia o informacjach bieżących.

Ponadto, naszym zdaniem, informacje wskazane w § 70 ust. 6 punkt 5 lit. c-f, h oraz i tego rozporządzenia zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego są zgodne z mającymi zastosowanie przepisami oraz informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

Informacja na temat informacji niefinansowych

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Jednostka dominująca zamieściła w sprawozdaniu z działalności Grupy informację o sporządzeniu odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2c ustawy o rachunkowości oraz że Jednostka dominująca sporządziła takie odrębne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

Oświadczenie na temat świadczonych usług niebędących badaniem sprawozdań finansowych

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przekonaniem oświadczamy, że usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy są zgodne z prawem i przepisami obowiązującymi w Polsce oraz że nie świadczyliśmy usług niebędących badaniem, które są zakazane na mocy art. 5 ust. 1 rozporządzenia UE oraz art. 136 ustawy o biegłych rewidentach. Usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy w badanym okresie sprawozdawczym zostały wymienione w sprawozdaniu z działalności Grupy.

Wybór firmy audytorskiej

Zostaliśmy wybrani do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy po raz pierwszy uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 23 stycznia 2018 roku. Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy badamy nieprzerwanie począwszy od roku obrotowego zakończonego dnia 31 grudnia 2018 roku, to jest przez okres dwóch kolejnych lat.

Warszawa, dnia 11 marca 2020 roku

Kluczowy biegły rewident

Jarosław Dac
biegły rewident
nr w rejestrze: 10138

działający w imieniu:
Ernst & Young Audyt Polska spółka z
ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
nr na liście firm audytorskich: 130

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2019 roku**

**sporządzone zgodnie
z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

Spis treści

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	6
ZESTAWIENIE SKONSOLIDOWANEGO ZYSKU CAŁKOWITEGO	7
SKONSOLIDOWANY BILANS	8
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH.....	10
SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	12
NOTY DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	14
INFORMACJE OGÓLNE.....	14
1. Działalność Jednostki Dominującej	14
2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej	14
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej	15
4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	15
5. Wpływ wdrożenia MSSF 16 Leasing	16
6. Struktura Grupy	26
ZASADY STOSOWANE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	31
7. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji	31
8. Ustalenie wartości godziwej	53
9. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	54
NOTY OBJAŚNIAJĄCE	54
10. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	54
11. Koszty operacyjne	55
12. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	56
13. Koszty finansowe, netto.....	56
14. Podatek dochodowy	56
15. EBITDA (niebadana)	60
16. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję	61
17. Rzeczowe aktywa trwale	62
18. Wartość firmy.....	64
19. Marki.....	64
20. Test na utratę wartości (w tym wartości firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)	66

21.	Relacje z klientami i inne wartości niematerialne	67
22.	Prawa do użytkowania	71
23.	Aktywa programowe	72
24.	Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	72
25.	Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe	73
26.	Zapasy	73
27.	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	74
28.	Pozostałe aktywa obrotowe	75
29.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	75
30.	Kapitały	76
31.	Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały	78
32.	Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	79
33.	Zobowiązania z tytułu obligacji	83
34.	Zobowiązania z tytułu leasingu	85
35.	Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca	85
36.	Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	87
37.	Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	88
38.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	88
POZOSTAŁE INFORMACJE		90
39.	Nabycie spółek zależnych	90
40.	Nabycie spółek stowarzyszonych	99
41.	Instrumenty finansowe	101
42.	Zarządzanie kapitałem	121
43.	Segmenty działalności	122
44.	Transakcje barterowe	126
45.	Transakcje z podmiotami powiązanymi	126
46.	Zobowiązania warunkowe	128
47.	Wynagrodzenia Członków Zarządu	131
48.	Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej	132
49.	Istotne umowy i wydarzenia	132
50.	Wydarzenia po dacie bilansowej	135
51.	Inne ujawnienia	136
52.	Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia	137
PODSUMOWANIE WYNIKÓW ZA OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 I 31 GRUDNIA 2018		143
53.	Skonsolidowany rachunek zysków i strat	143

54.	Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego	143
55.	Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	144
56.	Koszty operacyjne	144
57.	Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	145
58.	Koszty finansowe	145

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 11 marca 2020 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 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 1.114,6 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 1.112,5 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2019 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 32.589,6 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 426,4 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 589,3 zł

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w milionach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Mirosław Błaszczyk
Prezes Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Warszawa, 11 marca 2020 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	10	11.676,1	10.686,1
Koszty operacyjne	11	(9.754,8)	(8.978,8)
Pozostałe przychody operacyjne, netto		45,7	19,7
Zysk z działalności operacyjnej		1.967,0	1.727,0
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	12	(27,0)	(33,0)
Koszty finansowe, netto	13	(465,9)	(386,7)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(6,5)	(1,2)
Zysk brutto za okres		1.467,6	1.306,1
Podatek dochodowy	14	(353,0)	(490,0)
Zysk netto za okres		1.114,6	816,1
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		1.100,6	833,6
Zysk/(strata) netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących		14,0	(17,5)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	16	1,74	1,28

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk netto za okres		1.114,6	816,1
<i>Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:</i>			
(Strata)/zysk aktuarialny		(2,5)	0,1
<i>Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</i>		0,4	(0,3)
Wycena instrumentów zabezpieczających	31	0,5	(0,4)
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	31	(0,1)	0,1
Pozostała strata całkowita po opodatkowaniu		(2,1)	(0,2)
Zysk całkowity za okres		1.112,5	815,9
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		1.099,1	833,4
Zysk/(strata) całkowita przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		13,4	(17,5)

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zestawy odbiorcze	17	262,7	264,5
Inne rzeczowe aktywa trwałe	17	4.976,9	4.792,2
Wartość firmy	18	11.336,4	11.309,4
Relacje z klientami	21	1.821,4	2.212,2
Marki	19	2.063,2	2.096,1
Inne wartości niematerialne	21	2.857,8	3.005,5
Prawa do użytkowania	22	1.420,3	-
Długoterminowe aktywa programowe	23	402,6	503,8
Nieruchomości inwestycyjne		29,4	29,9
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	24	100,5	99,7
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	25	776,5	616,9
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	25	1.315,8	84,2
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności</i>		1.282,4	43,0
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		1,2	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	241,2	259,7
Aktywa trwałe razem		27.604,7	25.274,1
Krótkoterminowe aktywa programowe	23	512,3	543,2
Aktywa z tytułu kontraktów		638,7	648,4
Zapasy	26	306,8	394,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	27	2.511,6	2.370,4
Należności z tytułu podatku dochodowego		4,8	34,6
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	24	225,7	218,5
Pozostałe aktywa obrotowe	28	31,9	34,9
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		0,2	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	29	743,5	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	29	9,6	11,7
Aktywa obrotowe razem		4.984,9	5.422,7
Aktywa razem		32.589,6	30.696,8

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Kapitał zakładowy	30	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	30	7.174,0	7.174,0
Pozostałe kapitały		1,5	(162,5)
Zyski zatrzymane		6.610,2	6.189,9
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		13.811,3	13.227,0
Udziały niekontrolujące		653,2	648,2
Kapitał własny razem		14.464,5	13.875,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	32	8.617,0	8.605,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	33	969,2	976,0
Zobowiązania z tytułu leasingu	34	1.023,8	15,8
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	36	236,9	348,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	1.025,3	1.160,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	37	384,7	697,6
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		3,2	165,2
Zobowiązania długoterminowe razem		12.256,9	11.803,0
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	32	1.892,5	1.611,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	33	34,8	42,3
Zobowiązania z tytułu leasingu	34	413,5	8,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	36	116,9	118,1
Zobowiązania z tytułu kontraktów		713,1	705,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	38	2.420,8	2.382,4
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		8,3	8,8
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		276,6	151,1
Zobowiązania krótkoterminowe razem		5.868,2	5.018,6
Zobowiązania razem		18.125,1	16.821,6
Pasywa razem		32.589,6	30.696,8

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk netto	1.114,6	816,1
Korekty:	2.663,3	2.416,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	11 2.229,7	1.970,7
Płatności za licencje filmowe i sportowe	(617,3)	(363,5)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych	543,6	337,0
Odsetki	437,8	401,6
Zmiana stanu zapasów	89,1	(77,2)
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(311,8)	(289,1)
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw	(25,7)	(44,2)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów	9,7	47,8
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów	7,9	107,6
(Zyski)/straty z tytułu różnic kursowych, netto	(4,8)	15,8
Podatek dochodowy	14 353,0	490,0
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych	(122,8)	(83,9)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	6,5	1,2
Inne korekty	68,4	(97,8)
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	3.777,9	3.232,1
Podatek dochodowy zapłacony	(328,5)	(343,2)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	24,0	26,2
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.473,4	2.915,1
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(852,6)	(624,3)
Nabycie wartości niematerialnych	(379,0)	(304,1)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych i innych jednostkach	(1.232,5)	(16,1)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	39 (108,5)	(792,4)
Wpływy z tytułu podwyższenia kapitału w jednostce stowarzyszonej	(16,3)	-
Płatności z tytułu koncesji	(122,4)	(119,6)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	6,8	11,6
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	(130,0)	(130,0)
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	130,7	130,5
Pożyczki udzielone	(21,4)	(12,4)
Splata udzielonych pożyczek	0,7	29,3
Nabycie obligacji	-	(9,2)
Wykup obligacji wraz z odsetkami	8,7	-
Inne wpływy	0,7	1,2
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2.715,1)	(1.835,5)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Emisja obligacji serii B	33	893,0	-
Wykup obligacji serii A	33	(893,0)	-
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	32	2.010,0	635,3
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	32	(1.742,5)	(1.282,2)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje*		(465,4)	(419,0)
Wypłata dywidendy		(594,8)	-
Splata odsetek od leasingu	34	(47,6)	(1,0)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu	34	(343,7)	(7,6)
Inne wypływy		(0,7)	0,2
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		(1.184,7)	(1.074,3)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(426,4)	5,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		1.178,7***	1.172,0**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		0,8	1,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		753,1****	1.178,7***

* obejmuje wpływ instrumentów IRS oraz zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,5 złotych

*** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 złotych

**** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 9,6 złotych

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019

	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 2019		639.546.016	25,6	7.174,0	(162,5)	6.189,9	13.227,0	648,2	13.875,2
Dywidenda zatwierdzona		-	-	-	-	(594,8)	(594,8)	-	(594,8)
Efekt nabycia Eleven Sports Network Sp. z o.o.	39	-	-	-	165,5	(85,5)	80,0	(5,1)	74,9
Efekt nabycia TVO Sp. z o.o.	39	-	-	-	-	-	-	(3,3)	(3,3)
Zysk całkowity		-	-	-	(1,5)	1.100,6	1.099,1	13,4	1.112,5
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	31	-	-	-	0,4	-	0,4	-	0,4
<i>(Strata)/zysk aktuarialny</i>		-	-	-	(1,9)	-	(1,9)	(0,6)	(2,5)
<i>Zysk netto za okres</i>		-	-	-	-	1.100,6	1.100,6	14,0	1.114,6
Stan na 31 grudnia 2019		639.546.016	25,6	7.174,0	1,5	6.610,2	13.811,3	653,2	14.464,5

* 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 2019 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018

	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 31 grudnia 2017	639.546.016	25,6	7.174,0	3,2	4.871,4	12.074,2	42,6	12.116,8
Zmiana wynikająca z wdrożenia MSSF 15	-	-	-	-	484,9	484,9	-	484,9
Stan na 1 stycznia 2018	639.546.016	25,6	7.174,0	3,2	5.356,3	12.559,1	42,6	12.601,7
Efekt nabycia Netia S.A.	-	-	-	-	-	-	622,2	622,2
Efekt nabycia Eleven Sports Network Sp. z o.o.	-	-	-	-	-	-	(2,7)	(2,7)
Wycena opcji put	-	-	-	(165,5)	-	(165,5)	3,6	(161,9)
Zysk całkowity	-	-	-	(0,2)	833,6	833,4	(17,5)	815,9
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	-	-	-	(0,3)	-	(0,3)	-	(0,3)
<i>Zysk aktuarialny</i>	-	-	-	0,1	-	0,1	-	0,1
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	-	833,6	833,6	(17,5)	816,1
Stan na 31 grudnia 2018	639.546.016	25,6	7.174,0	(162,5)	6.189,9	13.227,0	648,2	13.875,2

* 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 2018 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

Informacje ogólne

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 obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekodków, 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

- | | |
|---------------------------|--|
| - Mirosław Błaszczyk | Prezes Zarządu (od dnia 1 kwietnia 2019), |
| - Tobiasz Solorz | Prezes Zarządu (do dnia 31 marca 2019), |
| - Maciej Stec | Wiceprezes Zarządu (od dnia 1 kwietnia 2019), Członek Zarządu (do dnia 31 marca 2019), |
| - Dariusz Działkowski | Członek Zarządu (do dnia 31 marca 2019), |
| - Jacek Felczykowski | Członek Zarządu (od dnia 1 kwietnia 2019), |
| - Tomasz Gillner-Gorywoda | Członek Zarządu (do dnia 31 marca 2019), |
| - Aneta Jaskólska | Członek Zarządu, |
| - Agnieszka Odorowicz | Członek Zarządu, |
| - Katarzyna Ostap-Tomann | Członek Zarządu. |

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszk	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szela	Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 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 2019 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2018 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2019 roku.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2019 roku weszły w życie:

- a) MSSF 16 *Leasing*
- b) KIMSF 23 *Niepewność związana z ujmowaniem podatku dochodowego*
- c) Zmiany do MSSF 9 *Wcześniejsze spłaty z ujemną rekompensatą*
- d) Zmiany do MSR 28 *Udziały długoterminowe w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach*
- e) Zmiany do MSR 19 *Zmiana, ograniczenie lub rozliczenie programu*
- f) Zmiany wynikające z przeglądu MSSF 2015-2017.
 - MSSF 3 *Połączenia jednostek* – w zakresie nabyć wieloetapowych
 - MSSF 11 *Wspólne ustalenia umowne* – w zakresie uzyskania wspólnej kontroli nad wspólnym działaniem
 - MSR 12 *Podatek dochodowy* – w zakresie skutków podatkowych dywidend
 - MSR 23 *Koszty finansowania zewnętrznego*

Grupa zastosowała po raz pierwszy MSSF 16 *Leasing* („MSSF 16”). Grupa ujawniła opis rodzaju oraz skutki zmiany zasad (polityki) rachunkowości w nocie 5.

Pozostałe nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2019 roku nie mają istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- a) Zmiany do MSSF 9, MSR 39 oraz MSSF 7 – reforma IBOR
- b) Zmiany do MSR 1 oraz MSR 8 – definicja terminu „istotny”
- c) Zmiany w zakresie referencji do Założeń Konceptyjnych w MSSF
- d) Zmiany do MSSF 3 *Połączenia przedsięwzięć* – definicja przedsięwzięcia

Przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółka nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregośkolwiek z wyżej wymienionych standardów.

5. Wpływ wdrożenia MSSF 16 Leasing

Zmiana przyjętych polityk rachunkowości

Zgodnie ze stosowanym dotychczas MSR 17 Leasing, Grupa klasyfikowała umowy leasingu jako leasing finansowy, bądź operacyjny. Aktywa użytkowane na podstawie umów, które stanowiły leasing finansowy, były ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli była ona niższa od wartości godziwej przedmiotu leasingu. Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane były liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Zgodnie z wymogami, z dniem 1 stycznia 2019 roku, Grupa zastosowała po raz pierwszy MSSF 16 *Leasing*. MSSF 16 zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 *Leasing*. MSSF 16 wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model ujmowania i wyceny leasingu. Leasingobiorca rozpoznaje składnik aktywów reprezentujący prawo do użytkowania określonego aktywa oraz zobowiązanie leasingowe odpowiadające jego obowiązkowi uiszczenia opłat leasingowych. Leasingobiorca odrębnie ujmuje koszty odsetek od zobowiązania z tytułu leasingu i amortyzację aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

MSSF 16 przewiduje wyjątki od ogólnego modelu leasingu u leasingobiorcy dotyczące krótkoterminowych umów leasingu (tj. umów poniżej 12 miesięcy) oraz leasingu aktywów o niskiej wartości (np. laptopy). Grupa postanowiła zastosować powyższe zwolnienia przewidziane przez standard i ujęła opłaty liniowo w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Koszty dotyczące krótkoterminowych umów leasingu, które Grupa ujmuje w sposób uproszczony, wyniosły 13 zł w 2019 roku.

Standard nie wprowadza znaczących zmian do wymogów dotyczących leasingodawców. Leasingodawca nadal klasyfikuje umowy leasingu jako leasing finansowy bądź operacyjny.

Nowe zasady ujmowania umów leasingu spowodowały konieczność dostosowania polityki rachunkowości Spółki. Zmiany polityki rachunkowości dokonano zgodnie z przepisami przejściowymi zawartymi w MSSF 16.

Wdrożenie MSSF 16 powoduje spadek kosztów najmu, wzrost kosztów amortyzacji i kosztów finansowych, które powodują wzrost wskaźnika EBITDA, aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznaniem składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wskaźnika zadłużenia.

Wdrożenie MSSF 16

MSSF 16 przewiduje dwie metody zastosowania standardu po raz pierwszy:

- a) pełne podejście retrospektywne (co wymaga zastosowania wymogów nowego standardu dla każdego okresu porównawczego),
- b) zmodyfikowane podejście retrospektywne (brak konieczności przekształcania danych porównawczych).

Grupa postanowiła zastosować „zmodyfikowane podejście retrospektywne”, skutkujące rozpoznaniem skumulowanego efektu początkowego zastosowania MSSF 16 jako korekty bilansu otwarcia na dzień początkowego zastosowania Standardu. W związku z wyborem zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego, Grupa nie ma obowiązku dokonania przekształcenia danych porównawczych. Oznacza to, że dane zaprezentowane za 2018 rok i 2019 rok nie są porównywalne.

Stosując zmodyfikowaną retrospektywną metodę wdrożenia MSSF 16, Grupa skorzystała z następujących dostępnych praktycznych rozwiązań w odniesieniu do leasingów uprzednio sklasyfikowanych jako leasingi operacyjne zgodnie z MSR 17:

- Grupa zastosowała jedną stopę dyskonta dla portfela leasingów o w miarę zbliżonych charakterystykach (takich jak umowy leasingu o zbliżonym pozostałym okresie leasingu, w zbliżonym środowisku gospodarczym),
- Grupa zastosowała, w odniesieniu do umów leasingu, których okres kończy się do 12 miesięcy od daty początkowego zastosowania Standardu, podejście uproszczone, polegające na ujęciu tych leasingów analogicznie jak krótkoterminowych umów leasingu oraz włączeniu kosztów związanych z tymi leasingami do ujawnienia obejmującego poniesione koszty krótkoterminowych umów leasingu,
- Grupa wyłączyła początkowe koszty bezpośrednio leasingu z wyceny prawa do użytkowania składnika aktywów na dzień początkowego zastosowania.

Grupa jako leasingobiorca

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi operacyjne Grupa rozpoznała zobowiązanie leasingowe wycenione w wartości bieżącej pozostałych do dokonania płatności leasingowych, zdyskontowanych z wykorzystaniem krańcowej stopy procentowej na dzień początkowego zastosowania. Grupa dokonała wyceny prawa do użytkowania składnika aktywów dla poszczególnych umów leasingowych (odrębnie dla każdej umowy) w wartości równej zobowiązaniu leasingowemu, skorygowanemu o wcześniej rozpoznane przedpłacone lub naliczone opłaty leasingowe.

Składniki, które zostały rozpoznane jako aktywa z tytułu prawa do użytkowania obejmują:

- powierzchnie infrastruktury technicznej - lokalizacje pod instalacje urządzeń telekomunikacyjnych;
- infrastrukturę telekomunikacyjną, w tym łącza („ciemne włókna”);
- powierzchnie biurowe oraz inne budynki;
- powierzchnie w punktach sprzedaży;
- samochody.

Na dzień 1 stycznia 2019 roku wartość składników aktywów z tytułu prawa do użytkowania i wartość zobowiązań z tytułu leasingu są sobie równe, a wdrożenie standardu nie miało wpływu na kapitały własne. Wpływ wdrożenia MSSF 16 na sumę bilansową na dzień 1 stycznia 2019 roku wynosi około 1,5 mld zł (nie w milionach) i wynika z ujęcia aktywa z tytułu prawa do użytkowania w korespondencji z zobowiązaniem leasingowym.

Poniżej przedstawiono porównanie wartości przyszłych płatności leasingowych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku, zdyskontowanych przy użyciu krańcowej stopy procentowej Grupy aktualnej na 1 stycznia 2019 roku do wartości zobowiązania leasingowego ujętego na dzień 1 stycznia 2019 roku.

Przyszłe minimalne płatności leasingowe z tytułu umów leasingu operacyjnego na dzień 31 grudnia 2018 (ujawnienie zgodnie z MSR 17)	1.444,4
Zwolnienie z tytułu leasingu krótkoterminowego i niskocennych składników aktywów będących przedmiotem umów leasingowych	(8,2)
Różnica wynikająca z szacowanych okresów leasingu według MSSF 16	167,8
Przyszłe płatności leasingowe z tytułu umów leasingu operacyjnego na 1 stycznia 2019 roku	1.604,0
Dyskonto	(126,0)
Dodatkowe zobowiązanie leasingowe rozpoznane na 1 stycznia 2019 roku	1.478,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego według MSR 17 na 31 grudnia 2018 roku	24,0
Zobowiązanie leasingowe na 1 stycznia 2019 roku	1.502,0

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi finansowe, wartość składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego zostały ustalone w wartości bieżącej opłat odpowiednio składników aktywów będących przedmiotem leasingu finansowego oraz zobowiązań leasingowych. Z dniem 1 stycznia 2019 roku, powyższe umowy leasingu zostały zaprezentowane jako prawa do użytkowania (wcześniej ujmowane w pozycji Inne rzeczowe aktywa trwałe).

Istotne szacunki i założenia podlegające subiektywnej ocenie Zarządu, które mają wpływ na wycenę zobowiązania z tytułu leasingu oraz praw do użytkowania składników aktywów obejmują okres leasingu oraz stopę dyskontową i zostały opisane w nocie 52.

W 2019 roku Komitet ds. Interpretacji MSSF „Komitet” wydał podsumowanie decyzji podjętych na publicznych posiedzeniach dotyczących interpretacji w odniesieniu do MSSF 16 w następujących kwestiach: prawa do podziemnych części gruntu, krańcowej stopy procentowej leasingobiorcy oraz okresu leasingu i okresu ekonomicznej użyteczności ulepszeń w najmowanych aktywach.

Grupa przeanalizowała potencjalny wpływ decyzji Komitetu na zasady rachunkowości Grupy i stwierdziła iż decyzje nie wpływają na wartość praw do użytkowania i zobowiązań z tytułu leasingu prezentowanych w skonsolidowanym bilansie Grupy.

Zastosowanie MSSF 16 miało następujący wpływ na skonsolidowany bilans na dzień 1 stycznia 2019 roku:

	1 stycznia 2019 niebadany sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	1 stycznia 2019 niebadany sporządzony zgodnie z MSSF 16
Zestawy odbiorcze	264,5	-	264,5
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4.792,2	(35,0)	4.757,2
Wartość firmy	11.309,4	-	11.309,4
Relacje z klientami	2.212,2	-	2.212,2
Marki	2.096,1	-	2.096,1
Inne wartości niematerialne	3.005,5	-	3.005,5
Prawa do użytkowania	-	1.515,6	1.515,6
Długoterminowe aktywa programowe	503,8	-	503,8
Nieruchomości inwestycyjne	29,9	-	29,9
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	99,7	-	99,7
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	616,9	-	616,9
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	84,2	-	84,2
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych</i>			
<i>metodą praw własności</i>	43,0	-	43,0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	259,7	-	259,7
Aktywa trwałe razem	25.274,1	1.480,6	26.754,7
Krótkoterminowe aktywa programowe	543,2	-	543,2
Aktywa z tytułu kontraktów	648,4	-	648,4
Zapasy	394,0	-	394,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.370,4	-	2.370,4
Należności z tytułu podatku dochodowego	34,6	-	34,6
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	218,5	-	218,5
Pozostałe aktywa obrotowe	34,9	(2,6)	32,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.167,0	-	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,7	-	11,7
Aktywa obrotowe razem	5.422,7	(2,6)	5.420,1
Aktywa razem	30.696,8	1.478,0	32.174,8

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	1 stycznia 2019 niebadany sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	1 stycznia 2019 niebadany sporządzony zgodnie z MSSF 16
Kapitał zakładowy	25,6	-	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	-	7.174,0
Pozostałe kapitały	(162,5)	-	(162,5)
Zyski zatrzymane	6.189,9	-	6.189,9
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	13.227,0	-	13.227,0
Udziały niekontrolujące	648,2	-	648,2
Kapitał własny razem	13.875,2	-	13.875,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.605,3	-	8.605,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	976,0	-	976,0
Zobowiązania z tytułu leasingu	15,8	1.070,1	1.085,9
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	348,2	-	348,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.160,1	-	1.160,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	697,6	-	697,6
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>165,2</i>	<i>-</i>	<i>165,2</i>
Zobowiązania długoterminowe razem	11.803,0	1.070,1	12.873,1
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.611,3	-	1.611,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	42,3	-	42,3
Zobowiązania z tytułu leasingu	8,2	407,9	416,1
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	118,1	-	118,1
Zobowiązania z tytułu kontraktów	705,2	-	705,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.382,4	-	2.382,4
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>8,8</i>	<i>-</i>	<i>8,8</i>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	151,1	-	151,1
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.018,6	407,9	5.426,5
Zobowiązania razem	16.821,6	1.478,0	18.299,6
Pasywa razem	30.696,8	1.478,0	32.174,8

W celu zapewnienia porównywalności okresów poniżej przedstawiono wpływ zastosowania MSSF 16 na skonsolidowane sprawozdanie finansowe za bieżący okres.

	za rok zakończony		
	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSSF 16
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	11.636,7	39,4	11.676,1
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.458,8	-	6.458,8
Przychody hurtowe	3.350,2	-	3.350,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.585,0	-	1.585,0
Pozostałe przychody ze sprzedaży	242,7	39,4	282,1
Koszty operacyjne	(9.747,5)	(7,3)	(9.754,8)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(2.664,0)	352,7	(2.311,3)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(1.786,4)	(443,3)	(2.229,7)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(1.320,4)	-	(1.320,4)
Koszty kontentu	(1.666,9)	8,4	(1.658,5)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(1.038,8)	17,5	(1.021,3)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(870,6)	-	(870,6)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(98,9)	-	(98,9)
Inne koszty	(301,5)	57,4	(244,1)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	45,7	-	45,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.934,9	32,1	1.967,0
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	19,6	(46,6)	(27,0)
Koszty finansowe, netto	(465,9)	-	(465,9)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(6,5)	-	(6,5)
Zysk brutto za okres	1.482,1	(14,5)	1.467,6
Podatek dochodowy	(355,8)	2,8	(353,0)
Zysk netto za okres	1.126,3	(11,7)	1.114,6

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSSF 16
Zestawy odbiorcze	262,7	-	262,7
Inne rzeczowe aktywa trwałe	5.010,1	(33,2)	4.976,9
Wartość firmy	11.336,4	-	11.336,4
Relacje z klientami	1.821,4	-	1.821,4
Marki	2.063,2	-	2.063,2
Inne wartości niematerialne	2.857,8	-	2.857,8
Prawa do użytkowania	-	1.420,3	1.420,3
Długoterminowe aktywa programowe	402,6	-	402,6
Nieruchomości inwestycyjne	29,4	-	29,4
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	100,5	-	100,5
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	776,5	-	776,5
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	1.328,4	(12,6)	1.315,8
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych</i>			
<i>metodą praw własności</i>	1.282,4	-	1.282,4
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	1,2	-	1,2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	238,4	2,8	241,2
Aktywa trwałe razem	26.227,4	1.377,3	27.604,7
Krótkoterminowe aktywa programowe	512,3	-	512,3
Aktywa z tytułu kontraktów	638,7	-	638,7
Zapasy	306,8	-	306,8
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.511,6	-	2.511,6
Należności z tytułu podatku dochodowego	4,8	-	4,8
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	225,7	-	225,7
Pozostałe aktywa obrotowe	35,2	(3,3)	31,9
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	0,2	-	0,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	743,5	-	743,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,6	-	9,6
Aktywa obrotowe razem	4.988,2	(3,3)	4.984,9
Aktywa razem	31.215,6	1.374,0	32.589,6

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSSF 16
Kapitał zakładowy	25,6	-	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	-	7.174,0
Pozostałe kapitały	1,5	-	1,5
Zyski zatrzymane	6.621,1	(10,9)	6.610,2
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	13.822,2	(10,9)	13.811,3
Udziały niekontrolujące	654,0	(0,8)	653,2
Kapitał własny razem	14.476,2	(11,7)	14.464,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.617,0	-	8.617,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	969,2	-	969,2
Zobowiązania z tytułu leasingu	16,8	1.007,0	1.023,8
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	236,9	-	236,9
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.025,3	-	1.025,3
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	384,7	-	384,7
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	3,2	-	3,2
Zobowiązania długoterminowe razem	11.249,9	1.007,0	12.256,9
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.892,5	-	1.892,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	34,8	-	34,8
Zobowiązania z tytułu leasingu	5,5	408,0	413,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	116,9	-	116,9
Zobowiązania z tytułu kontraktów	713,1	-	713,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.450,1	(29,3)	2.420,8
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	8,3	-	8,3
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	276,6	-	276,6
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.489,5	378,7	5.868,2
Zobowiązania razem	16.739,4	1.385,7	18.125,1
Pasywa razem	31.215,6	1.374,0	32.589,6

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	za okres 12 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSR 17	Korekty	31 grudnia 2019 sporządzony zgodnie z MSSF 16
Zysk netto	1.126,3	(11,7)	1.114,6
Korekty:	2.265,5	397,8	2.663,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.786,4	443,3	2.229,7
Płatności za licencje filmowe i sportowe	(617,3)	-	(617,3)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych	543,6	-	543,6
Odsetki	388,2	49,6	437,8
Zmiana stanu zapasów	89,1	-	89,1
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(312,5)	0,7	(311,8)
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw	64,8	(90,5)	(25,7)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów	9,7	-	9,7
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów	7,9	-	7,9
Zysk z tytułu różnic kursowych, netto	(2,3)	(2,5)	(4,8)
Podatek dochodowy	355,8	(2,8)	353,0
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych	(122,8)	-	(122,8)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych, wycenianych metodą praw własności	6,5	-	6,5
Inne korekty	68,4	-	68,4
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	3.391,8	386,1	3.777,9
Podatek dochodowy zapłacony	(328,5)	-	(328,5)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	24,0	-	24,0
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.067,3	386,1	3.453,9
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(852,6)	-	(852,6)
Nabycie wartości niematerialnych	(379,0)	-	(379,0)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych i innych jednostkach	(1.232,5)	-	(1.232,5)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(108,5)	-	(108,5)
Wpływy z tytułu podwyższenia kapitału w jednostce stowarzyszonej	(16,3)	-	(16,3)
Płatności z tytułu koncesji	(122,4)	-	(122,4)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	6,8	-	6,8
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	(130,0)	-	(130,0)
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	130,7	-	130,7
Pożyczki udzielone	(21,4)	-	(21,4)
Spłata udzielonych pożyczek	0,7	-	0,7
Wykup obligacji wraz z odsetkami	8,7	-	8,7
Inne wpływy	0,7	-	0,7
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2.715,1)	-	(2.715,1)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Emisja obligacji serii B	893,0	-	893,0
Wykup obligacji serii A	(893,0)	-	(893,0)
Zaciągnięcie kredytów	2.010,0	-	2.010,0
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	(1.742,5)	-	(1.742,5)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje*	(465,4)	-	(465,4)
Wyplacone dywidendy	(594,8)	-	(594,8)
Spłata odsetek od leasingu	(0,8)	(46,8)	(47,6)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu	(4,4)	(339,3)	(343,7)
Inne wypływy	(0,7)	-	(0,7)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(798,6)	(386,1)	(1.184,7)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(426,4)	-	(426,4)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.178,7**	-	1.178,7**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,8	-	0,8
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	753,1***	-	753,1***

* obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward oraz zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 złotych

*** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 9,6 złotych

6. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku obejmuje następujące jednostki:

Jednostka Dominująca	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	media	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o. ^(f)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Liberty Poland S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodeków	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. sp.k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	*	*
Litenite Ltd. ^(a)	Kostaki Pantelidi 1 1010, Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	-	100%
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Music TV Sp. z o.o. (dawniej Eska TV S.A.) ^(b)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Internetia Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Eleven Sports Network Sp. z o.o. ^(c)	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	50% plus 1 udział
Superstacja Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 53, 04-028 Warszawa	media	100%	100%
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
TVO Sp. z o.o. ^(d)	ul. Stefana Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	51,22%	-
Pure Omni Wework Sp. z o.o. Sp.k. ^(d)	ul. Stefana Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	51,22%	-
Wework Sp. z o.o. ^(d)	ul. Stefana Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	usługi administracyjne	51,22%	-
MESE Sp. z o.o. ^(e)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań video i programów telewizyjnych	100%	-
ISTS Sp. z o.o. ^(g)	ul. Bociana 4a/68a, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	65,98%	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

		Udział w ogólnej liczbie głosów (%)		
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Plus Finanse Sp. z o.o. ^(h)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	-
Plus Pay Sp. z o.o. ⁽ⁱ⁾	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	-

* Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów

(a) W dniu 31 maja 2019 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Polkomtel Sp. z o.o. ze spółką Litenite Ltd. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Polkomtel Sp. z o.o.

(b) W dniu 28 maja 2019 roku została zarejestrowana zmiana nazwy i formy prawnej Eska TV S.A. na Music TV Sp. z o.o.

(c) W dniu 6 czerwca 2019 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 49,9775% udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o. Po dokonaniu tej transakcji Grupa posiada 99,985% udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o.

(d) Spółka konsolidowana od 30 maja 2019 roku w wyniku nabycia przez Grupę kolejnych udziałów w TVO Sp. z o.o. co skutkowało przejęciem kontroli nad TVO Sp. z o.o. i jej spółkami zależnymi (nota 39). W dniu 9 sierpnia 2019 roku sąd zarejestrował podniesienie kapitału w TVO Sp. z o.o. – po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada 51,22% udziałów. W dniu 10 lutego 2020 roku sąd zarejestrował podniesienie kapitału w TVO Sp. z o.o. – po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada 75,96% udziałów.

(e) W dniu 24 października 2019 roku Cyfrowy Polsat S.A. nabył 100% udziałów w spółce MESE Sp. z o.o.

(f) W dniu 29 listopada 2019 roku nastąpiło połączenie Nordisk Polska Sp. z o.o. z Polkomtel Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Polkomtel Sp. z o.o.

(g) W dniu 27 listopada 2019 roku Netia S.A. nabyła 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o.

(h) W dniu 6 grudnia 2019 roku została zarejestrowana spółka Plus Finanse Sp. z o.o.

(i) W dniu 10 grudnia 2019 roku została zarejestrowana spółka Plus Pay Sp. z o.o.

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	media	49,48%	49,48%
TVO Sp. z o.o. ^(a)	ul. Stefana Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	-	45,1%
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	24,47%
Vindix S.A. ^(b)	ul. Rzymowskiego 53, 02-697 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	-
Asseco Poland S.A. ^(c)	ul. Olchowa 14 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,73%	-

(a) W dniu 30 maja 2019 roku Cyfrowy Polsat S.A. objęła kontrolę nad TVO Sp. z o.o.

(b) W dniu 13 czerwca 2019 roku Cyfrowy Polsat S.A. nabyła 40,76% akcji w Vindix S.A. W dniu 1 lipca 2019 roku sąd zarejestrował podwyższenie kapitału w spółce Vindix S.A. – po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada 46,27% akcji.

(c) W dniu 30 grudnia 2019 roku Spółka nabyła znaczący pakiet akcji Asseco Poland S.A. – po tej transakcji Spółka posiada łącznie 22,73% akcji w Asseco Poland S.A.

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. ^(a)	Aleje Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,76%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5%**	1,5%**

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.

** Altalog Sp. z o.o. posiada 2,3% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.

(a) w dniu 21 sierpnia 2019 roku zarejestrowano obniżenie kapitału w spółce Polskie Badanie Internetu Sp. z o.o.

Zasady stosowane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

7. 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, za wyjątkiem przyjętych nowych i zmienionych standardów opisanych w nocie 5 i 7v.

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 2019 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 Grupy.

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 52 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

Dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na wdrożenie MSSF 16 z dniem 1 stycznia 2019.

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.

Transakcje na udziałach/akcjach spółki zależnej pomiędzy jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi tejże spółki zależnej są ujmowane jako transakcje pomiędzy akcjonariuszami, o ile nie skutkują zmianą kontroli nad jednostką zależną. W skonsolidowanym rachunku zysków i strat nie są wykazywane żadne zyski ani straty odnośnie transakcji między jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi, chyba że w wyniku transakcji doszło do utraty kontroli. Transakcje w wyniku których nie doszło do utraty kontroli są wykazywane w kapitałach własnych.

Opcje put przyznane w momencie objęcia kontroli nad spółką zależną właścicielom udziałów/akcji nie dających kontroli nad tą spółką zależną (tj. nakładające na Grupę obowiązek odkupienia udziałów niekontrolujących w określonych przypadkach w przyszłości po określonej cenie) skutkują rozpoznaniem zobowiązania finansowego w skonsolidowanym bilansie.

O ile taka opcja put nie została wykonana, na koniec każdego okresu raportowego Grupa określa wartość udziałów niekontrolujących (włączając część zysku/straty alokowaną do udziałów niekontrolujących), usuwa z bilansu udziały niekontrolujące tak jakby zostały nabyte na tą datę bilansową i rozpoznaje zobowiązanie finansowe wyceniane w wartości bieżącej kwoty wykupu opcji. Kwota różnicy jest ujmowana jak transakcja między jednostką dominującą a udziałowcami mniejszościowymi opisana powyżej.

W momencie wygaśnięcia niewykonanej opcji put, Grupa w pełni usuwa z bilansu zobowiązanie finansowe i rozpoznaje udziały niekontrolujące tak jakby opcja put nigdy nie była przyznana.

(ii) Jednostki stowarzyszone i Wspólne przedsięwzięcia

Jednostki stowarzyszone obejmują jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz których nie kontroluje ani nie sprawuje wspólnej kontroli nad polityką finansową i operacyjną. Zazwyczaj Grupa wywiera znaczący wpływ na jednostkę gdy posiada od 20% do 50% praw głosu. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są wyceniane metodą praw własności.

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 w inwestycjach 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 jednostki stowarzyszonej bądź wspólnego przedsięwzięcia jest równy albo przekracza jej udziały w jednostce (zawierające wszystkie długoterminowe udziały, które, w istocie, tworzą część inwestycji netto Grupy), Grupa nie ujmuje kolejnych strat, chyba że zaciągnęła zobowiązania lub dokonała płatności w imieniu jednostek stowarzyszonych bądź wspólnych przedsięwzięć.

Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą oraz jej jednostkami stowarzyszonymi i wspólnymi przedsięwzięciami są eliminowane w stopniu odzwierciedlającym udziały Grupy w tych jednostkach. 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 jednostki stowarzyszone i 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.

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

(i) Aktywa finansowe

Aktywa finansowane są klasyfikowane przy początkowym ujęciu, w zależności od charakterystyki przepływów pieniężnych wynikających z umowy oraz modelu biznesowego w zakresie zarządzania tymi aktywami, do następujących kategorii:

- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu – jeśli składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy, a warunki umowy dotyczących składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty;
- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody – jeśli składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest zarówno otrzymywanie przepływów pieniężnych wynikających z umowy, jaki i sprzedaż aktywów finansowych a warunki umowy dotyczących składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty;
- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy – wszystkie pozostałe aktywa finansowe.

Aktywa finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej, a w przypadku aktywów, które nie są wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, ich wartość jest powiększana o dające się bezpośrednio przyporządkować koszty transakcyjne. Należności z tytułu dostaw i usług, które nie zawierają istotnego komponentu finansowania, są w momencie początkowego ujęcia wyceniane w cenie transakcyjnej.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu obejmują należności z tytułu dostaw i usług i inne należności, udzielone pożyczki oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Przychody z tytułu odsetek od powyższych aktywów są rozpoznawane przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i prezentowane w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody obejmują inwestycje w instrumenty kapitałowe dla których Grupa dokonała przy początkowym ujęciu nieodwołalnego wyboru dotyczącego przedstawiania w innych całkowitych dochodach późniejszych zmian ich wartości godziwej. Kwoty ujęte w innych całkowitych dochodach nie podlegają w tym przypadku późniejszemu przeniesieniu do rachunku zysków i strat.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy obejmują instrumenty pochodne, nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń. Aktywa finansowe zaklasyfikowane do tej kategorii wyceniane są w wartości godziwej a jej zmiany w kolejnych okresach rozpoznawane są bezpośrednio w zysku lub stracie bieżącego okresu. Zmiana wartości godziwej instrumentów pochodnych nieobjętych polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowana jest w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe w zależności od treści ekonomicznej zabezpieczanej transakcji.

Grupa zaprzestaje ujmowania składnika aktywów finansowych w momencie wygaśnięcia praw wynikających z umowy do otrzymywania przepływów pieniężnych z tego składnika aktywów lub przekazania tych praw w ramach transakcji przenoszącej wszystkie znaczące ryzyka i korzyści wynikające z ich własności.

(ii) Zobowiązania finansowe

Zobowiązania finansowe obejmują zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu oraz zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowych.

Zobowiązania finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej, a w przypadku zobowiązań finansowych, które nie są wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, ich wartość jest pomniejszana o dające się bezpośrednio przyporządkować koszty transakcyjne.

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu obejmują zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, zobowiązania z tytułu obligacji, zobowiązania z tytułu koncesji UMTS, zobowiązania z tytułu dostaw i usług i pozostałe zobowiązania oraz zobowiązania z tytułu leasingu. Koszty z tytułu odsetek od powyższych zobowiązań są rozpoznawane przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i prezentowane w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe.

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy obejmują instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń. Zobowiązania finansowe zaklasyfikowane do tej kategorii wyceniane są w wartości godziwej a jej zmiany w kolejnych okresach rozpoznawane są bezpośrednio w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Zmiana wartości godziwej instrumentów pochodnych nieobjętych polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowana jest w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe w zależności od treści ekonomicznej zabezpieczanej transakcji.

Grupa zaprzestaje rozpoznawania zobowiązania finansowego jeśli obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł. W przypadku gdy istniejące zobowiązania finansowe jest zastępowane przez inne zobowiązanie finansowe wobec tego samego wierzyciela na znacząco różnych warunkach lub gdy warunki istniejącego zobowiązania finansowego są znacząco modyfikowane, taka zamiana lub modyfikacja jest traktowana jako wygaśnięcie pierwotnego zobowiązania i powstanie nowego zobowiązania. Różnica pomiędzy wartością bilansową zobowiązania, które wygasło a wartością bilansową nowego zobowiązania ujmowana jest w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Zasady rachunkowości dotyczące zysków i strat z działalności inwestycyjnej oraz kosztów finansowych zostały przedstawione w punkcie 7u.

(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.

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 poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego w kapitale z aktualizacji wyceny, 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 wtedy, jeżeli można go wiarygodnie podzielić.

W ramach wyboru dozwolonego przez MSSF 9 Grupa stosuje wymogi dotyczące rachunkowości zabezpieczeń zawarte w MSR 39 zamiast wymogów zawartych w MSSF 9.

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 zdolnego do używania, 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 używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do używania). 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) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomość (grunt, budynek albo oba te elementy), którą Grupa traktuje jako źródło przychodów z czynszów lub utrzymuje w posiadaniu ze względu na przyrost ich wartości, względnie obie te korzyści łącznie.

Nieruchomości inwestycyjne wyceniane są na moment początkowego ujęcia w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Po początkowym ujęciu wszystkie nieruchomości inwestycyjne należące do Grupy wycenia się zgodnie z MSR 16, czyli stosując model ceny nabycia lub kosztu wytworzenia opisany w punkcie (i) powyżej.

Nieruchomość inwestycyjna zostaje usunięta z bilansu w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, jeżeli nie oczekuje się uzyskania w przyszłości żadnych korzyści wynikających z jej zbycia.

(iii) 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.

(iv) 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	2 lub 3 lub 5	lat
Budynki i budowle	2-61	lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-30	lat
Środki transportu	2-10	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.

(v) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane przez Grupę na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają definicję leasingu, są ujmowane oddzielnie w bilansie jako Prawa do użytkowania.

Dekodery oraz modemy i routery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe (Zestawy odbiorcze ujęte w bilansie) i amortyzowane są zgodnie z zasadami opisanymi w podpunkcie iv). Dekodery amortyzowane są przez okres dłuższy niż okres trwania umowy z klientem.

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zestawów odbiorczych oraz innych aktywów trwałych (w tym praw do użytkowania), co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości i istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności. Polityka rachunkowości w zakresie utraty wartości opisana jest w punkcie 7n.

Szczegółowe zasady polityki rachunkowości w zakresie umów leasingu zostały opisane w punkcie 7v.

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 wartością 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 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, Ipla i Polo TV (Lemon Records): nieokreślony okres użytkowania
- Plus: 51 lat (tj. do 2065 roku)
- Netia: 10 lat (tj. do 2028 roku).

(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 licencjobiorcę 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 każdego z sezonów wydarzeń sportowych w ramach nabytego pakietu programowego, w wartości relatywnej ustalonej przez wewnętrznych ekspertów. Grupa uzależnia sposób rozpoznania praw sportowych od rodzaju kanału sportowego, na którym planowana jest eksploatacja tych praw:

- prawa sportowe przeznaczone do kanałów sportowych premium rozpoznawane są w odniesieniu do wszystkich sezonów zakontraktowanych przez Grupę w momencie rozpoczęcia pierwszego z nich;
- prawa sportowe przeznaczone do pozostałych kanałów rozpoznawane są odrębnie dla każdego sezonu w momencie rozpoczęcia każdego z nich.

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.

- 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
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 w okresie pomiędzy początkiem pierwszego sezonu a zakończeniem ostatniego sezonu w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych przede wszystkim do kanałów sportowych premium lub przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych do pozostałych kanałów.

- 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. Rozchód zapasów jest ustalany metodą średniej ważonej ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów.

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 dekodków, 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 klientowi.

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

n) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Grupa ujmuje odpis na oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwany stratom kredytowym w całym okresie życia instrumentu. Analiza pod kątem utraty wartości przeprowadzana jest dla poszczególnych kategorii należności z tytułu dostaw i usług pogrupowanych według podobnych charakterystyk ryzyka kredytowego. Kwota oczekiwanych strat kredytowych kalkulowana jest na podstawie danych historycznych dotyczących spłaty należności oraz skuteczności windykacji, z uwzględnieniem bieżących oczekiwań dotyczących kształtowania się wartości tych parametrów w przyszłości. Charakterystyka ryzyka kredytowego aktywów z tytułu kontraktów odpowiada charakterystyce ryzyka kredytowego należności z tytułu dostaw i usług dla określonego rodzaju kontraktów.

Grupa uznaje, że dla składnika aktywów finansowych istnieje ryzyko niewykonania zobowiązania jeśli wewnętrzne i zewnętrzne informacje wskazują, że jest mało prawdopodobne iż Grupa otrzyma w całości pozostałe przepływy pieniężne wynikające z umowy.

Grupa uznaje, że składnik aktywów finansowych został dotknięty utratą wartości ze względu na ryzyko kredytowe, jeżeli wystąpiło zdarzenie, jedno lub więcej, mające ujemny wpływ na szacowane przyszłe przepływy pieniężne z tego składnika, w tym znaczące trudności finansowe dłużnika lub naruszenia umowy, takie jak niewykonanie zobowiązania lub niedokonanie płatności w wymaganym terminie.

Składnik aktywów finansowych zostaje spisany jeśli nie ma uzasadnionych oczekiwań, że pozostałe przepływy pieniężne wynikające z umowy zostaną odzyskane.

(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.

o) 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. Aktuarialne zyski i straty są odnoszone w pozostałe całkowite dochody (w kapitał własny) 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, 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.

p) 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.

q) 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 lub 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 wypływu środków; oraz
- możliwości uzyskania zwrotów.

r) 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 dekodków, 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, przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych oraz przychody z usług typu *Premium Rate*. 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, a w przypadku umów wieloelementowych po uprzedniej alokacji jednostkowej ceny sprzedaży, 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 ujmowane są 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 urzędzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- (a) ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia,
- (b) określeniu i przypisaniu cen transakcyjnych do odrębnych zobowiązań do wykonania świadczenia; przypisanie to następuje na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży, jakie mogłyby zostać uzyskane, gdyby przyrządzone dobra i usługi zostały sprzedane pojedynczo w odrębnej transakcji.

s) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej i prezentowane w rachunku zysków i strat w pozycji Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

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.

t) Przychody i koszty z transakcji barterowych

Przychody z transakcji bezgotówkowych dotyczące różniących się od siebie towarów lub usług 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.

u) 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 (w tym odsetki od zobowiązań leasingowych ale 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.

v) Leasing

Grupa jako leasingodawca

Umowy, które spełniają definicję leasingu są klasyfikowane jako leasing finansowy lub jako leasing operacyjny. Za podstawowe kryterium klasyfikacji przyjęto zakres, w jakim ryzyko i pożytki z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale Grupie, a w jakim leasingobiorcy.

Podobnie jak w przypadku umów w których Grupa występuje jako leasingobiorca, Grupa w roli leasingodawcy także ustala dla poszczególnych umów leasingu datę rozpoczęcia okresu leasingu, okres leasingu, opłaty leasingowe oraz stopę procentową leasingu. Na datę początkową leasingu, leasingodawca ujmuje leasing finansowy poprzez:

- Wyłączenie wartości bilansowej bazowego składnika aktywów,
- Rozpoznanie inwestycji leasingowej netto,
- Ujęcie w rachunku wyników zysku lub straty ze sprzedaży (o ile wystąpiły).

W przypadku umów leasingu operacyjnego, Grupa ujmuje przychody z tytułu leasingu liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Grupa jako leasingobiorca – zasady stosowane od 1 stycznia 2019 roku

Grupa zmieniła zasady polityki rachunkowości dotyczące umów leasingu, w których Spółka jest leasingobiorcą. Zmiana polityki i jej wpływ na niniejsze sprawozdanie finansowe zostały opisane w notcie 5.

(i) Aktywa

Aktywa użytkowane na podstawie umów, które spełniają definicję leasingu ujmowane są jako aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania do zapłaty za te prawa w dniu, w którym leasingowane aktywa dostępne są do użytkowania przez Grupę.

Na dzień rozpoczęcia leasingu, Grupa wycenia składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania według kosztu, który obejmuje:

- kwotę początkowej wyceny zobowiązania leasingowego;
- opłaty leasingowe zapłacone w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszone o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe
- początkowe koszty bezpośrednio poniesione przez leasingobiorcę
- szacunek kosztów demontażu, usunięcia bazowego składnika aktywów i przeprowadzenia renowacji.

Po początkowym ujęciu, aktywa z tytułu prawa do użytkowania wyceniane są według kosztu pomniejszonego o skumulowaną amortyzację oraz łączne straty z tytułu utraty wartości i skorygowane z tytułu ponownej wyceny zobowiązania leasingowego ze względu na nową ocenę lub modyfikację leasingu, nieskutkującą koniecznością ujęcia odrębnego składnika leasingu.

Składniki aktywów z tytułu prawa do użytkowania umarza się liniowo przez krótszy z dwóch okresów: okres trwania umowy leasingu lub okres użytkowania bazowego składnika aktywów. W przypadku gdy Spółka posiada wystarczającą pewność, że uzyska tytuł własności przed upływem okresu leasingu – wówczas prawo do użytkowania amortyzuje się od dnia rozpoczęcia leasingu do końca okresu użytkowania składnika aktywów.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii aktywów z tytułu prawa do użytkowania:

- powierzchnie infrastruktury technicznej - lokalizacje pod instalacje urządzeń telekomunikacyjnych: 2-24 lat,
- infrastrukturę telekomunikacyjną, w tym łącza („ciemne włókna”): 2-13 lat,
- powierzchnie biurowe, inne budynki oraz użytkowanie wieczyste: 1,5-100 lat,
- powierzchnie w punktach sprzedaży: 2-7 lat.
- samochody: 3-5 lat.

Składniki aktywów z tytułu prawa do użytkowania podlegają regulacjom w zakresie utraty wartości zgodnie z notą 7n.

(ii) Zobowiązania

Na dzień rozpoczęcia okresu leasingu, Grupa wycenia wartość zobowiązania leasingowego w bieżącej wartości opłat leasingowych, które mają zostać uiszczone w okresie trwania leasingu. Elementami składowymi wyceny są:

- stałe opłaty leasingowe (w tym zasadniczo stałe opłaty leasingowe), pomniejszone o zachęty leasingowe otrzymane od leasingodawcy,
- zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, pierwotnie wycenione z użyciem indeksu lub stawki w wysokości obowiązującej na dzień rozpoczęcia leasingu,
- cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji,
- kary pieniężne za wcześniejsze zakończenie umowy leasingu (rozumiane jako wszelkie ekonomiczne czynniki zniechęcające spółkę do zakończenia umowy), jeżeli wyznaczając okres leasingu przyjęto, że leasingobiorca skorzysta z opcji odstąpienia od leasingu,
- kwoty, których zapłacenia przez leasingobiorcę oczekuje się w związku z gwarancją wartości końcowej.

Opłaty leasingowe są dyskontowane przy użyciu stopy procentowej leasingu, jeśli stopę tę można z łatwością ustalić, lub krańcowej stopy oprocentowania długu leasingobiorcy.

Po początkowym ujęciu, Grupa dokonuje wyceny zobowiązania z tytułu leasingu poprzez:

- zwiększenie wartości bilansowej, w celu odzwierciedlenia kosztu odsetkowego naliczonego od zobowiązania z tytułu leasingu;
- zmniejszenie wartości bilansowej, w celu odzwierciedlenia dokonanych płatności;
- ponowną wycenę wartości bilansowej, by odzwierciedlić ponowną ocenę lub zmiany w leasingu, na przykład zmiany okresu leasingu lub wysokości przyszłych opłat leasingowych.

Koszty odsetek od leasingu ujmowane są przez okres trwania leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Grupa jako leasingobiorca – zasady stosowane do 31 grudnia 2018 roku

Spółka klasyfikowała umowy leasingu jako leasing finansowy, bądź operacyjny. Aktywa użytkowane na podstawie umów, które stanowiły leasing finansowy, były ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli była ona niższa od wartości godziwej przedmiotu leasingu. Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane były liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

w) 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. Grupa ujmuje składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, służący przeniesieniu nierozliczonej straty podatkowej w zakresie, w którym jest prawdopodobne, że będzie dostępny przyszły dochód do opodatkowania, od którego można odpisać nierozliczone straty podatkowe. Oceniając, czy jest prawdopodobne, że dostępny przyszły dochód do opodatkowania będzie wystarczający, Grupa bierze pod uwagę m.in. przewidywania przyszłych dochodów podatkowych.

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

x) 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 przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych i uprzywilejowanych w okresie, skorygowaną o wpływ wszystkich rozważających potencjalnych akcji zwykłych i uprzywilejowanych.

y) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Grupy: (a) który angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą można uzyskiwać przychody i ponosić koszty (w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi komponentami tej samej jednostki); (b) której wyniki działalności są regularnie przeglądane przez główny organ odpowiedzialny za podejmowanie decyzji operacyjnych w jednostce oraz wykorzystujący te wyniki przy podejmowaniu decyzji o zasobach alokowanych do segmentu i przy ocenie wyników działalności segmentu; oraz (c) w przypadku którego są dostępne oddzielne informacje finansowe.

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.

z) 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 zestawów odbiorczych udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych zestawów odbiorczych 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.

8. 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 aktywów finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, 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.

9. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 11 marca 2020 roku.

Noty objaśniające

10. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.458,8	6.092,6
Przychody hurtowe	3.350,2	3.043,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.585,0	1.386,0
Pozostałe przychody ze sprzedaży	282,1	163,7
Razem	11.676,1	10.686,1

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.

Pozostałe przychody obejmują głównie przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń oraz przychody ze sprzedaży energii elektrycznej.

11. Koszty operacyjne

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		2.311,3	2.448,9
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		2.229,7	1.970,7
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.320,4	1.174,2
Koszty kontentu		1.658,5	1.355,3
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		1.021,3	933,9
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	870,6	738,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		98,9	83,9
Inne koszty		244,1	273,0
Razem		9.754,8	8.978,8

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Wynagrodzenia	726,8	620,2
Ubezpieczenia społeczne	114,1	93,0
Pozostałe świadczenia pracownicze	29,7	25,7
Razem	870,6	738,9

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	7.231	6.086

* 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 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Odsetki z tytułu leasingu	(51,1)	(1,4)
Odsetki, netto	9,2	18,7
Pozostałe różnice kursowe, netto	9,8	(28,8)
Inne przychody/koszty	5,1	(21,5)
Razem	(27,0)	(33,0)

13. Koszty finansowe, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Odsetki od kredytów i pożyczek	342,7	358,7
Odsetki od wyemitowanych obligacji	41,0	43,2
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	-	(34,7)
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	0,6	0,2
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	7,6	15,7
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	74,0	3,6
Razem	465,9	386,7

14. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	472,6	398,5
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(116,6)	91,2
Pozostałe	(3,0)	0,3
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	353,0	490,0

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	(1,2)	78,6
Należności i inne aktywa	6,7	19,5
Zobowiązania	(37,6)	6,5
Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne	(79,8)	27,2
Pozostałe	(4,7)	(40,6)
Zmiana odroczonego podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat – razem	(116,6)	91,2

(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	0,1	(0,1)
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	0,1	(0,1)

(iii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk przed opodatkowaniem	1.467,6	1.306,1
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	278,9	248,2
Różnica wynikająca z ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach mająca związek z aktywami ujętymi na skonsolidowanym bilansie	-	162,6
Pozostałe	74,1	79,2
Podatek dochodowy za rok obrotowy	353,0	490,0
Efektywna stopa podatkowa	24,1%	37,5%

(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Straty podatkowe	19,5	18,3
Zobowiązania	415,3	382,5
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	109,5	120,2
Należności i inne aktywa	94,6	75,0
Pozostałe	15,8	9,9
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	654,7	605,9
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(413,5)	(346,2)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	241,2	259,7

(v) Strata podatkowa

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	38,2	-
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	50,5	44,4
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	38,7	42,6
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	83,1	86,4
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	19,7	34,7
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	8,0	27,8
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	-	8,9
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	238,2	244,8

(vi) Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	29,8	-
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	33,3	35,1
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	28,5	31,2
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	3,0	6,3
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	1,1	3,2
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	7,1	11,4
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	-	8,9
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	102,8	96,1

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2019 roku podatek odroczonego 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 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Należności i inne aktywa	236,7	210,4
Zobowiązania	52,9	57,7
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	1.123,3	1.213,6
Pozostałe	25,9	24,6
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	1.438,8	1.506,3
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(413,5)	(346,2)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	1.025,3	1.160,1

Organy skarbowe mogą dokonać kontroli ksiąg i ewidencji rachunkowej w każdej chwili, w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym złożono deklarację podatkową i nałożyć dodatkowe obciążenia podatkowe, wraz z odsetkami karnymi i innymi karami. Ponadto od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej, powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

15. EBITDA (niebadana)

Podstawową miarą zysku Grupy jest tzw. EBITDA (zysk netto przed amortyzacją, utratą wartości i zyskiem/stratą na likwidacji rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, odsetkami, zyskami i stratami z działalności inwestycyjnej i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych, natomiast nie jest miernikiem płynności ani gotówki. 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 wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk netto za okres	1.114,6	816,1
Podatek dochodowy	353,0	490,0
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	27,0	33,0
Koszty finansowe	465,9	386,7
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	6,5	1,2
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	2.229,7	1.970,7
EBITDA (niebadana)	4.196,7	3.697,7

* w pozycji Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja ujęte są koszty amortyzacji i utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i praw do użytkowania 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 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk netto za okres	1.114,6	816,1
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	639.546.016	639.546.016
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	1,74	1,28

17. Rzeczowe aktywa trwałe

	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 2019 roku (dane wg MSR 17)	1.174,7	62,3	337,8	6.203,4	87,8	145,7	585,4	7.422,4
Zmiana klasyfikacji na aktywa z tytułu prawa do użytkowania	-	(11,0)	-	-	(35,0)	-	-	(46,0)
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.174,7	51,3	337,8	6.203,4	52,8	145,7	585,4	7.376,4
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 39)	-	-	0,7	1,0	-	-	-	1,7
Zwiększenia	123,3	-	17,0	181,2	14,2	15,0	672,3	899,7
Przeniesienie między grupami	-	-	0,1	(0,3)	-	0,4	0,4	0,6
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	4,0	769,7	-	15,6	(789,3)	-
Zmniejszenia	(71,1)	(0,2)	(6,0)	(126,8)	(5,7)	(5,8)	(2,3)	(146,8)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.226,9	51,1	353,6	7.028,2	61,3	170,9	466,5	8.131,6
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku	4,2	-	-	5,6	-	0,1	9,7	15,4
Zwiększenia	1,0	-	-	1,6	-	-	1,7	3,3
Zmniejszenia	-	-	-	(6,5)	-	-	(4,3)	(10,8)
Wykorzystanie	(1,0)	-	-	(0,7)	-	-	(1,0)	(1,7)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	-	-	0,1	(0,1)	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku	4,2	-	-	-	-	0,2	6,0	6,2
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	906,0	-	69,5	2.431,0	34,6	79,7	-	2.614,8
Zmiana klasyfikacji na aktywa z tytułu prawa do użytkowania	-	-	-	-	(11,0)	-	-	(11,0)
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	906,0	-	69,5	2.431,0	23,6	79,7	-	2.603,8
Zwiększenia	123,2	-	21,0	618,9	9,7	22,1	-	671,7
Zmniejszenia	(69,2)	-	(5,1)	(110,2)	(7,0)	(4,7)	-	(127,0)
Przeniesienie między grupami	-	-	0,1	(0,4)	-	0,3	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	960,0	-	85,5	2.939,3	26,3	97,4	-	3.148,5
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	264,5	62,3	268,3	3.766,8	53,2	65,9	575,7	4.792,2
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	264,5	51,3	268,3	3.766,8	29,2	65,9	575,7	4.757,2
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	262,7	51,1	268,1	4.088,9	35,0	73,3	460,5	4.976,9

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości 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 2019 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe 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 2018 roku	1.183,1	35,7	264,0	3.893,9	82,0	103,4	500,9	4.879,9
Nabycie jednostki zależnej	-	17,2	44,7	1.679,6	4,1	17,3	160,8	1.923,7
Zwiększenia	84,5	9,7	15,6	291,3	24,6	20,4	390,5	752,1
Przeniesienie między grupami	-	-	-	147,7	-	-	(148,5)	(0,8)
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	15,7	289,6	1,4	9,7	(316,4)	-
Zmniejszenia	(92,9)	(0,3)	(2,2)	(98,7)	(24,3)	(5,1)	(1,9)	(132,5)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2018 roku	1.174,7	62,3	337,8	6.203,4	87,8	145,7	585,4	7.422,4
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2018 roku	5,1	-	-	3,0	-	0,3	15,5	18,8
Zwiększenia	1,5	-	-	12,5	-	-	3,7	16,2
Zmniejszenia	-	-	-	(7,2)	-	(0,4)	(2,0)	(9,6)
Wykorzystanie	(2,4)	-	-	(2,8)	-	(0,2)	(7,5)	(10,5)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	0,1	-	0,4	-	0,5
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2018 roku	4,2	-	-	5,6	-	0,1	9,7	15,4
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2018 roku	852,7	-	51,3	1.849,4	30,5	62,8	-	1.994,0
Zwiększenia	142,2	-	19,8	663,9	12,6	21,4	-	717,7
Zmniejszenia	(88,9)	-	(1,6)	(82,2)	(8,5)	(4,1)	-	(96,4)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	(0,1)	-	(0,4)	-	(0,5)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2018 roku	906,0	-	69,5	2.431,0	34,6	79,7	-	2.614,8
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2018 roku	325,3	35,7	212,7	2.041,5	51,5	40,3	485,4	2.867,1
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2018 roku	264,5	62,3	268,3	3.766,8	53,2	65,9	575,7	4.792,2

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

18. Wartość firmy

	2019	2018
Stan na 1 stycznia	11.309,4	11.041,7
Nabycie 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. (patrz nota 39)	20,0	-
Nabycie 51,22% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. (patrz nota 39)	7,0	-
Nabycie 50%+1 udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. (patrz nota 39)	-	157,1
Nabycie 65,98% udziałów w spółce Netia S.A. (patrz nota 39)	-	71,0
Nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o.	-	22,6
Nabycie 100% udziałów w spółce Superstacji Sp. z o.o. (patrz nota 39)	-	15,0
Nabycie 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o.	-	1,6
Nabycie 100% udziałów w spółce ESKA TV S.A.	-	0,3
Nabycie 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o.	-	0,1
Stan na 31 grudnia	11.336,4	11.309,4

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2019 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 20).

19. Marki

	2019	2018
Stan na 1 stycznia	2.096,1	2.037,1
Zwiększenia w związku z nabyciem Netii (patrz nota 39)	-	88,5
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
Amortyzacja marki Netia	(8,8)	(5,4)
Stan na 31 grudnia	2.063,2	2.096,1

Plus

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Ltd. w 2014 roku Grupa rozpoznała wartość marki Plus, dla której ustalono okres użytkowania 51 lat tj. do 2065 roku. 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.) w 2011 roku Grupa rozpoznała 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 2019 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

IPLA

W wyniku nabycia spółek tworzących serwis IPLA (w tym Redefine Sp. z o.o., obecnie Cyfrowy Polsat S.A.) Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2012 m.in. wartość firmy oraz wartość marki Ipla. 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 2019 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

TV4 i TV6

W wyniku nabycia spółki Polskie Media S.A. Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2013 m.in. wartość firmy oraz wartość marek TV4 i TV6.

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 2019 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

Polo TV (Lemon Records)

W wyniku nabycia spółki Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Polo TV (Lemon Records).

Marka Polo TV (Lemon Records) dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2019 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

Netia

W wyniku objęcia kontroli nad spółką Netia S.A. w dniu 22 maja 2018 roku Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Netia w wysokości 88,5 złotych.

Marka Netii, dla której ustalono okres użytkowania 10 lat tj. do 2028 roku, podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

20. Test na utratę wartości (w tym wartości 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.

	2019
OWŚP „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych”	
OWŚP na dzień 1 stycznia 2019 roku	8.678,6
Wartość firmy ujawniona na nabyciu ISTS Sp. z o.o.	20,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu TVO Sp. z o.o.	7,0
OWŚP na dzień 31 grudnia 2019 roku	8.705,6
OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna”	
OWŚP na dzień 1 stycznia 2019 roku	3.526,3
OWŚP na dzień 31 grudnia 2019 roku	3.526,3

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 2024 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.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2019 i 2018 roku:

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	
	2019	2018	2019	2018
Krańcowa stopa wzrostu	1,8%	1,8%	2,0%	2,0%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	8,5%	9,1%	6,7%	6,7%

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 2019 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 2019 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 2019	31 grudnia 2018
Relacje z klientami	1.821,4	2.212,2
Razem relacje z klientami	1.821,4	2.212,2
Oprogramowanie i licencje	542,1	533,7
Koncesje	1.695,3	2.015,6
Inne	30,4	27,9
Inne wartości niematerialne w budowie	590,0	428,3
Razem inne wartości niematerialne	2.857,8	3.005,5

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”.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

W wyniku nabycia spółki Midas S.A. Grupa ujawniła w bilansie wartość koncesji telekomunikacyjnych (800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz oraz 2600 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Relacje z klientami na dzień 31 grudnia 2019 roku obejmowały następujące pozycje:

	Okres amortyzacji
Relacje z klientami detalicznymi	8 lub 10 lat
Relacje z klientami roamingowymi	13 lat

Koncesje telekomunikacyjne na dzień 31 grudnia 2019 roku obejmowały następujące pozycje:

	Data wygaśnięcia koncesji
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	24.02.2026
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	14.09.2029
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz FDD	25.01.2031
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2100 MHz	01.01.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	31.12.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD	31.12.2024
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 800 MHz	31.12.2018
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 3600-3800 MHz	31.12.2020

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku	4.700,1	1.358,7	3.681,5	55,1	429,2	5.524,5
Zwiększenia	-	64,0	25,3	3,6	296,5	389,4
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 39)	17,4	-	-	-	-	-
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	121,4	1,3	6,1	(128,8)	-
Zmniejszenia	-	(89,2)	(7,3)	(1,1)	-	(97,6)
Przeniesienie między grupami	-	4,1	-	1,5	(6,2)	(0,6)
Wartość na dzień 31 grudnia 2019 roku	4.717,5	1.459,0	3.700,8	65,2	590,7	5.815,7
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku	-	-	-	-	0,9	0,9
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku	-	-	-	-	0,7	0,7
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku	2.487,9	825,0	1.665,9	27,2	-	2.518,1
Zwiększenia	408,2	175,6	346,9	8,3	-	530,8
Zmniejszenia	-	(83,7)	(7,3)	(0,7)	-	(91,7)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku	2.896,1	916,9	2.005,5	34,8	-	2.957,2
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku	2.212,2	533,7	2.015,6	27,9	428,3	3.005,5
Stan na dzień 31 grudnia 2019 roku	1.821,4	542,1	1.695,3	30,4	590,0	2.857,8

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2018 roku	4.640,0	1.193,1	3.677,8	57,7	220,9	5.149,5
Zwiększenia	-	63,1	-	0,9	263,6	327,6
Nabycie jednostki zależnej	60,1	56,0	3,7	0,5	8,1	68,3
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	57,6	-	2,6	(60,2)	-
Zmniejszenia	-	(11,1)	-	(6,6)	(4,0)	(21,7)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	-	0,8	0,8
Wartość na dzień 31 grudnia 2018 roku	4.700,1	1.358,7	3.681,5	55,1	429,2	5.524,5
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2018 roku	-	-	-	-	2,2	2,2
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(1,3)	(1,3)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2018 roku	-	-	-	-	0,9	0,9
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2018 roku	2.082,7	650,0	1.210,5	25,3	-	1.885,8
Zwiększenia	405,2	184,8	455,4	7,8	-	648,0
Zmniejszenia	-	(9,8)	-	(5,9)	-	(15,7)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2018 roku	2.487,9	825,0	1.665,9	27,2	-	2.518,1
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2018 roku	2.557,3	543,1	2.467,3	32,4	218,7	3.261,5
Stan na dzień 31 grudnia 2018 roku	2.212,2	533,7	2.015,6	27,9	428,3	3.005,5

22. Prawa do użytkowania

	Infrastruktura techniczna	Ciemne włókna	Środki transportu	Powierzchnie punktów sprzedaży	Powierzchnie biurowe i pozostałe	Razem
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Zmiana klasyfikacji wynikająca z wdrożenia MSSF 16 (przeniesienie z rzeczowych aktywów trwałych)	-	-	35,0	-	11,0	46,0
Korekta wynikająca z wdrożenia MSSF 16	949,7	90,1	0,6	134,9	305,3	1.480,6
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	949,7	90,1	35,6	134,9	316,3	1.526,6
Zwiększenia	227,5	49,1	7,5	54,3	73,5	411,9
Zmniejszenia	(30,0)	(25,7)	(11,3)	(1,0)	(1,9)	(69,9)
Wartość na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.147,2	113,5	31,8	188,2	387,9	1.868,6
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17/MSSF 16)	-	-	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	-	-	-	-	-	-
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Zmiana klasyfikacji wynikająca z wdrożenia MSSF 16 (przeniesienie z rzeczowych aktywów trwałych)	-	-	11,0	-	-	11,0
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	-	-	11,0	-	-	11,0
Zwiększenia	274,8	35,3	5,1	54,8	78,5	448,5
Zmniejszenia	(3,6)	(0,6)	(6,6)	(0,3)	(0,1)	(11,2)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	271,2	34,7	9,5	54,5	78,4	448,3
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	949,7	90,1	24,6	134,9	316,3	1.515,6
Stan na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	876,0	78,8	22,3	133,7	309,5	1.420,3

23. Aktywa programowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Nabyte licencje filmowe	340,3	270,4
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	476,5	698,9
Koprodukcje	2,2	0,1
Zaliczki	95,9	77,6
Razem	914,9	1.047,0
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	512,3	543,2
<i>Długoterminowe</i>	402,6	503,8

Zmiana stanu aktywów programowych

	2019	2018
Wartość księgową netto na dzień 1 stycznia	1.047,0	421,8
Nabycie Eleven Sports Network (patrz nota 39)	-	144,2
Zwiększenia*	412,8	837,0
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(2,0)	-
<i>Licencje filmowe</i>	(2,0)	-
Zmiana stanu produkcji własnej*	3,4	7,9
Amortyzacja licencji filmowych i praw sportowych	(543,6)	(358,9)
Sprzedaż:	(2,6)	(5,0)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	(2,6)	(5,0)
Pozostałe zmniejszenia	(0,1)	-
Wartość księgową netto na dzień 31 grudnia	914,9	1.047,0

* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 51.

24. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	326,2	318,2
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	225,7	218,5
<i>Długoterminowe</i>	100,5	99,7

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 2019 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 325,9 złotych (na dzień 31 grudnia 2018 roku: 317,9 złotych).

25. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	776,5	616,9
Razem długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	776,5	616,9
Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	1.282,4	43,0
Obligacje	10,0	9,5
Rozliczenia międzyokresowe czynne	7,0	19,3
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Kaucje wypłacone kontrahentom	3,8	2,4
Pożyczki udzielone	2,9	1,5
Inne udziały	2,6	2,6
Instrumenty pochodne IRS (nota 41)	1,2	-
Razem	1.315,8	84,2

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku pozycja „Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług” obejmuje należności z tytułu sprzedaży sprzętu na raty. Należności długoterminowe denominowane są w PLN.

- a) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Asseco Poland S.A.

W dniu 30 grudnia 2019 roku Spółka nabyła znaczący pakiet akcji Asseco Poland S.A. – po tej transakcji Spółka posiada łącznie 22,73% akcji w Asseco Poland S.A (patrz nota 40).

- b) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Vindix S.A.

W dniu 13 czerwca 2019 roku Spółka nabyła 40,76% akcji w Vindix S.A. za cenę 14,7 zł. W dniu 1 lipca 2019 roku sąd zarejestrował podwyższenie kapitału w spółce Vindix S.A. – po tej rejestracji Cyfrowy Polsat S.A. posiada 46,27% akcji w Vindix S.A.

W pozycji „Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności” Grupa ujęła 1,8 złotych udziału w zysku Vindix S.A. wykazanej w 2019 roku (nabycie udziałów miało miejsce 13 czerwca 2019 roku).

26. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Telefony	139,8	148,3
Laptopy, tablety i modemy	27,0	32,6
Dekodery i dyski do dekodatorów	48,3	44,7
Pozostałe zapasy	91,7	168,4
Razem zapasy netto	306,8	394,0

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodерów.

Odpisy na zapasy	2019	2018
Bilans otwarcia	13,7	16,9
Zwiększenia	1,0	4,2
Wykorzystanie	(2,6)	(4,3)
Zmniejszenia	(2,3)	(3,1)
Bilans zamknięcia	9,8	13,7

27. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	10,4	16,0
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	2.267,2	2.134,2
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	127,0	143,1
Inne należności	107,0	77,1
Razem	2.511,6	2.370,4

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych obejmują głównie należności od klientów indywidualnych, agencji mediowych oraz należności od dystrybutorów.

Należności z tytułu dostaw i usług w walucie

Waluta	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
PLN	2.217,2	2.089,9
EUR	45,4	44,3
USD	6,6	11,1
Pozostałe	8,4	4,9
Razem	2.277,6	2.150,2

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2019	2018
Bilans otwarcia	179,8	123,4
Zwiększenie	102,9	96,7
Odwrócenie	(6,7)	(5,3)
Wykorzystanie	(81,5)	(35,0)
Bilans zamknięcia	194,5	179,8
Z czego: <i>Krótkoterminowe</i>	154,8	143,7
<i>Długoterminowe</i>	39,7	36,1

28. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Instrumenty pochodne IRS (nota 41)	0,2	-
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	3,1	1,2
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	28,6	33,7
Razem	31,9	34,9

29. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Środki pieniężne w kasie	1,0	1,2
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	207,3	308,4
Depozyty i lokaty*	535,2	857,4
Razem	743,5	1.167,0

* do 3 miesięcy od dnia utworzenia lokaty

Grupa lokuje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w bankach i instytucjach finansowych o wiarygodności potwierdzonej ratingiem przyznany przez powszechnie rozpoznawalne agencje Standard & Poor's, Moody's lub Fitch oraz w Plus Banku i EFG Bank, zgodnie z wymaganiami umowy kredytowej oraz polityką przyjętą w tym zakresie. Na dzień 31 grudnia 2019 roku środki pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A2 i A3 wg Moody's Investors Service Ltd oraz BBB wg S&P Global Ratings.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Waluta	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
PLN	666,4	1.015,7
EUR	56,3	122,6
USD	7,9	18,2
Pozostałe	12,9	10,5
Razem	743,5	1.167,0

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 9,6 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

30. Kapitały

(i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 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	

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2019 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation ² , w tym za pośrednictwem:	298.080.297	11,9	46,61%	457.797.808	55,90%
<i>Reddev Investments Ltd.</i> ¹	298.080.287	11,9	46,61%	457.797.788	55,90%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. ²	64.011.733	2,6	10,01%	64.011.733	7,82%
Tipeca Consulting Limited ^{2,3}	2.152.388	0,1	0,34%	2.152.388	0,26%
Pozostali	275.301.598	11,0	43,05%	295.001.588	36,02%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

² Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

³ Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2018 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Reddev Investments Ltd. ¹	298.656.832	12,0	46,70%	472.203.083	57,66%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. ²	58.000.000	2,3	9,07%	58.000.000	7,08%
Karswell Ltd. ²	10.000.000	0,4	1,56%	10.000.000	1,22%
Argumenol Investment Company Ltd. ²	63.948	0,0	0,01%	63.948	0,01%
Pozostali	272.825.236	10,9	42,66%	278.696.486	34,03%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

² Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

(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 25 czerwca 2019 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2018 oraz przeznaczenia części zysków wypracowanych w latach poprzednich na wypłatę dywidendy. Zgodnie z postanowieniami uchwały wysokość dywidendy wynosi 594,8 zł. Dzień dywidendy został ustalony na 1 lipca 2019 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dwóch transzach:

- 1) I transza: 287,8 zł w dniu 3 lipca 2019 roku
- 2) II transza: 307,0 zł w dniu 1 października 2019 roku.

(iv) Pozostałe kapitały

Pozycja ta obejmuje wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny oraz zyski i straty aktuarialne.

(v) Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące

Pozycja ta obejmuje przede wszystkim kapitał przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących spółki Netia S.A. w wysokości 647,3 zł.

Tabela poniżej przedstawia podstawowe dane finansowe Grupy Netia S.A. na 31 grudnia 2019 roku.

	31 grudnia 2019
Aktywa trwałe	2.510,8
Aktywa obrotowe	275,2
Zobowiązania	873,1
Kapitał własny	1.912,9

31. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniu 22 czerwca 2018 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,9450%, z bankiem – Societe Generale Corporate and Investment Bank.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 28 września 2018 roku do dnia 30 września 2020 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 19 sierpnia 2019 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,3520%, z bankiem – Santander Bank Polska S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 30 września 2021 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2019

	IRS
Aktywa	
Długoterminowe	0,3
Krótkoterminowe	0,1
Zobowiązania	
Krótkoterminowe	(0,2)
Razem	0,2

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2018

	IRS
Zobowiązania	
Długoterminowe	(0,1)
Krótkoterminowe	(0,7)
Razem	(0,8)

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2019	2018
Stan na 1 stycznia	(0,6)	0,1
Instrumenty zabezpieczające przejęte w wyniku nabycia spółki Netia S.A.	-	(0,4)
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	0,5	(0,4)
Podatek odroczony	(0,1)	0,1
Zmiana za okres	0,4	(0,7)
Stan na 31 grudnia	(0,2)	(0,6)

32. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

Zobowiązania z tytułu kredytów	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zobowiązania krótkoterminowe	1.892,5	1.611,3
Zobowiązania długoterminowe	8.617,0	8.605,3
Razem	10.509,5	10.216,6

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2019	2018
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 1 stycznia	10.216,6	10.633,3
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki TVO Sp. z o.o. (patrz nota 39)	10,7	-
Efekt przejęcia kontroli nad spółką TVO Sp. z o.o. i konsolidacji	(8,4)	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki ISTS Sp. z o.o. (patrz nota 39)	0,5	-
Zobowiązania z tytułu kredytów przejęte w wyniku nabycia spółki Netia S.A. (patrz nota 39)	-	259,8
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Superstacja Sp. z o.o. (patrz nota 39)	-	7,7
Zaciągnięcie kredytu rewolwingowego	1.010,0	600,0
Zaciągnięcie kredytu terminowego	1.000,0	18,1
Zaciągnięcie pożyczki	-	17,2
Splata kapitału	(1.742,5)	(1.282,2)
Splata odsetek i prowizji	(322,7)	(362,8)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	-	(34,7)
Naliczone koszty odsetek	345,3	360,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia	10.509,5	10.216,6

Umowa kredytów między Spółką a konsorcjum instytucji finansowych

W dniu 21 września 2015 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 polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z: Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz jako Agent Zabezpieczeń, umowę kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) ("Umowa Kredytów").

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 złotych („Kredyt Terminowy CP”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 złotych („Kredyt Rewolwingowy CP”).

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na:

- i. splatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) z dnia 11 kwietnia 2014 r., zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych,

ii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

Umowa kredytów między Polkomtel a konsorcjum instytucji finansowych

W dniu 21 września 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) jako kredytobiorca wraz z Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4, Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z: Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz Citicorp Trustee Company Limited jako Agent Zabezpieczeń (ang. Security Agent), umowę kredytów („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 złotych („Kredyt Terminowy PLK”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700 złotych („Kredyt Rewolwingowy PLK”).

Kredyt Terminowy PLK i Kredyt Rewolwingowy PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na:

- i. spłatę całości zadłużenia wynikającego z refinansowanej umowy kredytów PLK z dnia 17 czerwca 2013 roku,
- ii. spłatę całości zadłużenia z tytułu dłużnych papierów wartościowych senior notes wyemitowanych przez Eileme 2 AB (publ) (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) w dniu 26 stycznia 2012 roku („Zadłużenia z tytułu Obligacji HY”) oraz
- iii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

Umowa zmieniająca i konsolidująca między stronami Umowy Kredytów CP, Umowy Kredytów PLK oraz wybranymi podmiotami z Grupy

W dniu 21 września 2015 roku Spółka, Polkomtel Sp. z o.o., Telewizja Polsat Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., Eileme 2 AB (publ), Eileme 3 AB (publ), Eileme 4 AB (publ), Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarły z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych umowę zmieniającą i konsolidującą („Umowę Zmieniającą i Konsolidującą”) (ang. *Amendment, Restatement and Consolidation Deed*).

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, po spłacie Zadłużenia z tytułu Obligacji HY, zadłużenie z tytułu Umowy Kredytów PLK zostało zrefinansowane z wykorzystaniem środków udostępnionych na podstawie Umowy Kredytów CP zmienionej na mocy Umowy Zmieniającej i Konsolidującej. Spłata Zadłużenia z tytułu Obligacji HY nastąpiła w dniu 1 lutego 2016 roku.

Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła następujące zmiany do Umowy Kredytów CP:

- i) maksymalna wartość Kredytu Terminowego CP jest równa 11.500 złotych, a maksymalna wartość Kredytu Rewolwingowego CP jest równa 1.000 złotych;
- ii) Spółka oraz inne podmioty z Grupy ustanowiły dodatkowe zabezpieczenia spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa wybranych podmiotów z Grupy, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych wybranych podmiotów z Grupy, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach podmiotów z Grupy, które będą rządzone prawem obcym.

W dniu 26 stycznia 2016 roku Polkomtel, spółka pośrednio zależna od Spółki, zwiększyła wykorzystanie kredytu terminowego o kolejne 4,8 mld zł (nie w milionach) zgodnie z warunkami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Zawarcie umowy zmieniającej umowę kredytów

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta umowa zmieniająca (Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca) pomiędzy Spółką (działającą jako agent podmiotów zobowiązanych) oraz UniCredit Bank AG (działającym jako agent stron finansowania) do Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku oraz do Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku. Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła m.in. zmianę ostatecznej daty spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2022 roku (przypadającej pierwotnie na dzień 21 września 2020 roku). W związku z powyższym zmieniony został harmonogram jego spłaty:

- w latach 2019-2021 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego w każdym roku wynosi 1.017,6 zł,
- w roku 2022 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego wynosi 6.626,7 zł.

Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła także zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, przy którym Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych w związku z Umową Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) lub po przekroczeniu którego Spółka będzie musiała ponownie ustanowić zwolnione zabezpieczenia, na 3,00:1 (pierwotnie 1,75:1).

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego CP i Kredytu Rewolwingowego CP jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP będą spłacane w kwartalnych ratach o różnej wysokości. Na dzień 31 grudnia 2019 roku ostateczną datą spłaty każdego z kredytów jest 30 września 2022 roku.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku saldo wykorzystanego kredytu rewolwingowego wynosiło 900 zł.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, Spółka, Polkomtel oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalone

każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*).

Pozyskanie dodatkowego finansowania

W dniu 27 listopada 2019 roku Spółka, działając w imieniu własnym oraz jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors' Agent*), zawarła z wybranymi polskimi i zagranicznymi instytucjami finansowymi akt przystąpienia do dodatkowego kredytu (ang. *Additional Facility Accession Deed*) („Akt Przystąpienia”). Instrument w postaci Aktu Przystąpienia został przewidziany postanowieniami Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej. Zgodnie z Aktem Przystąpienia, Spółka otrzymała dodatkowy kredyt terminowy w PLN w wysokości 1 miliarda złotych (nie w milionach) („Dodatkowy Kredyt”).

Dodatkowy Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Dodatkowego Kredytu jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Ostateczną datą spłaty Dodatkowego Kredytu jest 31 marca 2023 roku. Dodatkowy Kredyt będzie spłacony jednorazowo w dacie ostatecznej spłaty.

Wierzytelności wynikające z Dodatkowego Kredytu korzystają z pakietu zabezpieczeń oraz gwarancji udzielonych przez niektóre podmioty z grupy kapitałowej Spółki w związku z zawarciem Umowy Kredytów.

Zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanowionymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. Szczegółowe informacje dotyczące zabezpieczeń zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

33. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zobowiązania krótkoterminowe	34,8	42,3
Zobowiązania długoterminowe	969,2	976,0
Razem	1.004,0	1.018,3

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2019	2018
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 1 stycznia	1.018,3	1.018,2
Emisja obligacji serii B	1.000,0	-
Wykup obligacji serii A	(1.000,0)	-
Spłata odsetek i prowizji	(55,3)	(43,1)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	41,0	43,2
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia	1.004,0	1.018,3

Emisja obligacji

W dniu 16 kwietnia 2019 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie wyrażenia zgody na emisję Obligacji Serii B, w tym na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania finansowego w związku z emisją Obligacji Serii B.

W dniu 26 kwietnia 2019 roku Spółka wyemitowała 1.000.000 (nie w milionach) Obligacji Serii B, o wartości nominalnej 1.000 zł (nie w milionach) każda i łącznej wartości nominalnej 1.000.000.000 zł (nie w milionach). Obligacje Serii B zostały wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu w ramach rynku Catalyst w dniu 31 maja 2019 roku.

Wykup obligacji

W dniu 26 kwietnia 2019 roku Spółka nabyła (odkupiła) w celu umorzenia 107.000 (nie w milionach) obligacji na okaziciela serii A o łącznej wartości nominalnej 107.000.000 zł (nie w milionach) wyemitowanych przez Spółkę w dniu 21 lipca 2015 roku z datą wykupu określoną w warunkach emisji obligacji serii A na 21 lipca 2021 roku, oznaczonych kodem ISIN PLCFRPT00039 i notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”) w ramach rynku Catalyst („Obligacje Serii A Objęte Odkupem w Celu Umorzenia”) od inwestorów uprawnionych z Obligacji Serii A Objętych Odkupem w Celu Umorzenia, którzy opłacili cenę emisyjną Obligacji Serii B, rejestrowanych w dniu 26 kwietnia 2019 roku w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. („KDPW”) na podstawie zleceń rozrachunku, o których mowa w §11 Szczegółowych Zasad Działania KDPW, poprzez potrącenie wierzytelności przysługujących Spółce z tytułu emisji Obligacji Serii B z wierzytelnością inwestora z tytułu zbycia na rzecz Spółki Obligacji Serii A Objętych Odkupem w Celu Umorzenia. W związku z powyższym w dniu 26 kwietnia 2019 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o umorzeniu Obligacji Serii A Objętych Odkupem w Celu Umorzenia („Uchwała o Umorzeniu”).

W dniu 26 kwietnia 2019 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o przeprowadzeniu przez Spółkę przedterminowego wykupu wszystkich obligacji na okaziciela serii A z datą wykupu określoną w warunkach emisji obligacji serii A na 21 lipca 2021 roku, oznaczonych kodem ISIN PLCFRPT00039 i notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez GPW w ramach rynku Catalyst („Obligacje Serii A”), które do dnia przeprowadzenia przedterminowego wykupu nie zostaną umorzone w związku z Uchwałą o Umorzeniu.

Przedterminowy wykup Obligacji Serii A i wypłata świadczeń zostały zrealizowane w dniu 17 maja 2019 roku.

34. Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zobowiązania krótkoterminowe	413,5	8,2
Zobowiązania długoterminowe	1.023,8	15,8
Razem	1.437,3	24,0

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu leasingu:

	2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>
Zobowiązania z tytułu leasingu na dzień 1 stycznia (przed wdrożeniem MSSF 16)	24,0
Korekta z tytułu wdrożenia MSSF 16 na dzień 1 stycznia 2019 roku	1.478,0
Zmiana	277,4
Odsetki naliczone	51,2
Płatności (kapitał i odsetki)	(391,3)
Różnice kursowe	(2,0)
Zobowiązania z tytułu leasingu na dzień 31 grudnia	1.437,3

35. 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 abonantom, wynajem powierzchni biurowej oraz technicznej. Aktywa będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako zestawy odbiorcze bądź inne rzeczowe aktywa trwałe.

Umowy na udostępnienie dekodków zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 36 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony, o ile klient nie podpisze kolejnej umowy w procesie utrzymania lub nie zostaną one wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
do jednego roku	178,5	179,5
od 1 roku do 5 lat	110,8	112,5
powyżej 5 lat	0,3	0,5
Razem	289,6	292,5

W 2019 roku Grupa uzyskała przychody z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 237,4 zł.

b) Grupa jako leasingobiorca

Leasing operacyjny - 2018

Grupa zawarła umowy m.in. na najem powierzchni biurowej i technicznej, a także najem innego sprzętu oraz dzierżawę powierzchni pod lokalizację sieciowe i punkty sprzedaży, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu. Do grudnia 2018 roku powyższe umowy kwalifikowane były jako umowy leasingu operacyjnego. Od 1 stycznia 2019 roku, Grupa ujmuje aktywa z tytułu prawa do użytkowania z tytułu powyższych umów (za wyjątkiem umów krótkoterminowych i umów obejmujących składniki aktywów o niskiej wartości). Więcej informacji na temat zmiany zasad rachunkowości dotyczących leasingu znajduje się w nocie 5 i 7v.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu:

	31 grudnia 2018
do jednego roku	380,3
od 1 roku do 5 lat	839,8
powyżej 5 lat	224,3
Razem	1.444,4

* analiza wymagalności przyszłych płatności z tytułu leasingu na 31 grudnia 2019 roku według MSSF 16 zostały zaprezentowana w nocie 41 (Instrumenty finansowe – Ryzyko płynności)

Poniższa tabela przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tytułu leasingu operacyjnego do jednostek powiązanych:

	31 grudnia 2018
do jednego roku	34,9
od 1 roku do 5 lat	90,2
powyżej 5 lat	18,3
Razem	143,4

W 2018 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 433,9 zł.

Leasing finansowy - 2018

Wartość bilansowa samochodów używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła 23,7 zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Wartość bieżąca opłat wyniosła 24,0 zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego były ujmowane w bilansie do 31 grudnia 2018 roku, ale zostały przeklasyfikowane do zobowiązań z tytułu leasingu w dniu 1 stycznia 2019 roku w związku z przyjęciem nowego standardu. Więcej informacji na temat zmiany zasad rachunkowości dotyczących leasingu znajduje się w notcie 5 i 7v.

Okres leasingu wynosi do 5 lat dla środków transportu.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2018
do jednego roku	9,1
od 1 roku do 5 lat	16,3
Razem	25,4

36. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Przyszłe płatności		
30 września 2019	-	120,4
30 września 2020	119,2	120,4
30 września 2021	119,2	120,4
30 września 2022	132,0	133,3
Płatności razem	370,4	494,5
Odsetki	(16,6)	(28,2)
Obecna wartość przyszłych płatności	353,8	466,3
Z czego:		
<i>Część krótkoterminowa</i>	116,9	118,1
<i>Część długoterminowa</i>	236,9	348,2

Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS są denominowane w euro. Wartość ta podlega corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypada na 2022 rok.

37. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Rezerwy	219,9	175,3
Opcja put	-	161,9
Inne	164,8	360,4
Razem	384,7	697,6

38. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	27,1	15,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	513,6	462,9
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, cel, ubezpieczeń i innych świadczeń	175,8	205,7
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	1,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	343,4	329,7
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	176,3	209,0
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	994,2	964,8
Rezerwy krótkoterminowe	113,5	120,0
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 41)	8,3	8,8
Inne	67,2	64,7
Razem	2.420,8	2.382,4

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Wynagrodzenia	145,5	108,8
Oplaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	98,8	58,3
Koszty dystrybucji	118,4	115,1
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	181,4	214,9
Inne	450,1	467,7
Razem	994,2	964,8

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2019	2018
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	295,3	215,1
Nabycie jednostki zależnej	-	34,2
Zwiększenie	55,4	63,0
Odwrócenie	(14,1)	(11,2)
Wykorzystanie	(3,2)	(5,8)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	333,4	295,3
Z czego:		
<i>Krótkoterminowe</i>	113,5	120,0
<i>Długoterminowe</i>	219,9	175,3

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
PLN	634,6	635,3
EUR	342,2	317,9
USD	58,4	57,5
Pozostałe	26,6	7,7
Razem	1.061,8	1.018,4

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
PLN	888,7	844,9
EUR	75,7	95,5
USD	10,1	9,5
Pozostałe	19,7	14,9
Razem	994,2	964,8

Pozostałe informacje

39. Nabycie spółek zależnych

Nabycie akcji Netia S.A. – ostateczne rozliczenie nabycia akcji

W dniu 22 maja 2018 roku zostały rozliczone transakcje kupna akcji Netia S.A. („Netia”). W wyniku rozliczenia wezwania w dniu 22 maja 2018 roku:

- (i) Cyfrowy Polsat nabył 34.662.045 akcji reprezentujących łącznie 10,33% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 34.662.045 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 10,33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii;
- (ii) Karswell Limited, z siedzibą w Nikozji, Cypr, („Karswell”) nabył 76.040.399 akcji Netii reprezentujących łącznie 22,67% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 76.040.399 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 22,67% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

Bezpośrednio przed rozliczeniem wezwania Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 110.702.441 akcji Netii (akcje nabyte 5 grudnia 2017 roku), reprezentujących łącznie 33% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do wykonywania 110.702.441 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących łącznie 33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka oraz Karswell zawarły umowę w przedmiocie wspólnego nabycia akcji Netia w wezwaniu oraz umowę zobowiązującą Karswell do sprzedaży akcji Netii spółce Cyfrowy Polsat. Karswell sprzeda Spółce wszystkie nabyte w ramach wezwania akcje za cenę, za którą nabył akcje w wezwaniu. Karswell otrzyma dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Karswell ostatniej akcji objętej Wezwaniem a dniem, w którym nastąpi sprzedaż akcji nabytych przez Karswell w ramach wezwania na rzecz Spółki („Okres Przejściowy”) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania grupy kapitałowej Spółki przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Karswell nabędzie akcje w wezwaniu za każdy dzień Okresu Przejściowego. Ponadto, w Okresie Przejściowym Karswell zobowiązał się wykonywać prawo głosu z akcji Netia nabytych w wezwaniu zgodnie z instrukcjami Spółki.

W dniu 2 lipca 2018 roku Spółka zawarła ze spółką Karswell Ltd. aneks do umowy w przedmiocie wspólnego nabycia akcji Netia w wezwaniu oraz umowy zobowiązującej do sprzedaży akcji z dnia 5 grudnia 2017 roku, zmieniający porozumienie nabywających w ten sposób, że zobowiązanie Cyfrowego Polsatu do jednorazowego nabycia wszystkich akcji spółki Netia S.A. nabytych przez Karswell Ltd. w wezwaniu zostało zastąpione zobowiązaniem Cyfrowego Polsatu do nabywania ww. akcji w kolejnych transzach.

W dniu 3 lipca 2018 roku Spółka nabyła od Karswell Ltd. 17.331.023 akcji Netia S.A. za cenę sprzedaży w kwocie łącznej 100,0 zł, a w dniu 2 października 2018 roku Spółka nabyła od Karswell Ltd. 58.709.376 akcji Netia S.A. za cenę sprzedaży w kwocie łącznej 338,8 zł.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad Netią w dniu 22 maja 2018 roku.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat posiadał 221.404.885 akcji Netii reprezentujących łącznie 65,98% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 221.404.885 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 65,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

a) Cena nabycia akcji

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 65,98% akcji Netii	1.277,5
Cena nabycia 65,98% akcji Netii	1.277,5

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane przez Cyfrowy Polsat	(638,7)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	32,2
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(606,5)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 22 maja 2018 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (22 maja 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	1.920,4
Relacje z klientami	60,1
Marki	88,5
Inne wartości niematerialne	68,2
Nieruchomości inwestycyjne	25,0
Inne aktywa długoterminowe	19,3
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	63,1
Aktywa z tytułu kontraktów	19,2
Zapasy	3,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	154,7
Należności z tytułu podatku dochodowego	3,4
Pozostałe aktywa obrotowe	10,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	32,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(259,8)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(75,9)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(13,7)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(51,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(231,5)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(7,3)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	1.828,7
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	622,2
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat i Karswell	1.206,5
Cena nabycia 65,98% akcji	1.277,5
Wartość firmy	71,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przejętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 22 maja 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku przypadające na grupę kapitałową Netia wynoszą odpowiednio 838,3 zł i 45,9 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło

1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.199,5 zł i 844,9 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 25 maja 2018 roku jednostka zależna od Spółki - Telewizja Polsat Sp. z o.o. ("Telewizja Polsat") nabyła udziały w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. („Eleven”) od Eleven Sports Network Ltd. („ESN LTD”) stanowiące 50% + jeden udział.

Łączna cena nabywanych udziałów została ustalona na kwotę 38 euro, która podlegała korekcie o dług netto. Cena za udziały płatna była w dwóch ratach. Pierwsza rata w wysokości 18 euro została zapłacona w dniu 25 maja 2018 roku. Druga rata została poddana korekcie o wartość długu netto Eleven i została uiszczona w dniu 31 lipca 2018 roku w wysokości 17,9 euro.

Uprzywilejowana pozycja Telewizji Polsat w zarządzie Eleven, własność ponad 50% głosów na walnym zgromadzeniu wspólników Eleven w połączeniu z niesymetrycznością opcji call i put udzielonych na datę nabycia udziałów stanowią podstawę do konsolidowania Eleven na podstawie sprawowanej kontroli. Kontrola ta nie ma charakteru przejściowego, ze względu na długoterminowy charakter inwestycji w Eleven przez Telewizję Polsat.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 50% + jeden udział w Eleven	154,4
Cena nabycia	154,4

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(154,4)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,3
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(154,1)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przyjętych aktywów i zobowiązań na dzień 25 maja 2018 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (25 maja 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2,7
Inne wartości niematerialne	0,1
Aktywa programowe	144,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	56,8
Pozostałe aktywa obrotowe	1,2
Środki pieniężne	0,3
Inne zobowiązania i rezerwy	(6,0)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(38,1)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(166,6)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(5,4)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	(2,7)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	(2,7)
Cena nabycia	154,4
Wartość firmy	157,1

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przyjętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 25 maja 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku przypadające na Eleven wynoszą odpowiednio 83,5 zł i 1,9 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.723,4 zł i 799,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Ponadto, w dniu 6 czerwca 2019 roku Telewizja Polsat nabyła udziały niekontrolujące w Eleven, co zostało opisane w notcie 49.

Nabycie udziałów w Superstacja Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 4 czerwca 2018 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Superstacja Sp. z o.o. („Superstacja”) od Ster Sp. z o.o., Karswell Limited i Sensor Overseas Limited.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Superstacji wyniosło 13,0 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Superstacji	13,0
Cena nabycia na dzień 4 czerwca 2018 roku	13,0

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(13,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,8
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(9,2)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 4 czerwca 2018 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (4 czerwca 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2,8
Środki pieniężne	3,8
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(7,7)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,6)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	(2,0)
Cena nabycia	13,0
Wartość firmy	15,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przyjętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 4 czerwca 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku przypadające na Superstację wynoszą odpowiednio 6,0 zł i 2,1 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.689,7 zł i 816,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie udziałów w TVO Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 29 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (spółka zależna od Spółki) objęła 92 nowo wydane udziały w spółce TVO Sp. z o.o. odpowiadające 45,1% udziałów w zyskach i głosach (po rejestracji podwyższenia kapitału). W dniu 30 listopada 2018 roku Spółka połączyła się ze swoją spółką zależną Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., tym samym obejmując dotychczasowe udziały w TVO Sp. z o.o. W dniu 30 maja 2019 roku Spółka nabyła kolejne 12 udziałów w TVO Sp. z o.o. za cenę 0,6 zł tym samym zwiększając liczbę posiadanych udziałów do 104 udziałów (tj. 50,98%). W dniu 9 sierpnia 2019 roku sąd zarejestrował podniesienie kapitału w TVO Sp. z o.o. – po tej rejestracji Cyfrowy Polsat posiada 51,22% udziałów w TVO Sp. z o.o.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad TVO w dniu 30 maja 2019 roku.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Wstępna cena nabycia	3,6
Wstępna cena nabycia na dzień 30 maja 2019 roku	3,6

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(0,6)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,2
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku	(0,4)

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 nabytej spółki oraz wartość firmy.

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 30 maja 2019 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (30 maja 2019 roku)
Aktywa netto:	
Inne aktywa długoterminowe	0,1
Zapasy	1,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	3,5
Środki pieniężne	0,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(10,7)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,7)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(6,7)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	(3,3)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	(3,4)
Wstępna cena nabycia	3,6
Wstępna wartość firmy	7,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 30 maja 2019 roku przypadające na TVO wynoszą odpowiednio 9,9 zł i 1,4 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2019 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.682,3 zł i 1.113,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Nabycie udziałów w ISTS Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 27 listopada 2019 roku Netia S.A. (spółka zależna od Cyfrowy Polsat) nabyła 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w ISTS Sp. z o.o. wyniosło 35,0 zł.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w ISTS	33,0
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	2,0
Wstępna cena nabycia na dzień 27 listopada 2019 roku	35,0

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(33,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,5
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku	(32,5)

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 nabytej spółki oraz wartość firmy.

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 27 listopada 2019 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (27 listopada 2019 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	17,4
Inne rzeczowe aktywa trwałe	1,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne	0,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(0,5)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,0)
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	(3,2)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	15,0
Wstępna cena nabycia	35,0
Wstępna wartość firmy	20,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 27 listopada 2019 roku przypadające na ISTS wynoszą odpowiednio 0,7 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2019 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.683,6 zł i 1.115,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

40. Nabycie spółek stowarzyszonych

Nabycie akcji Asseco Poland S.A.

W dniu 18 grudnia 2019 roku Spółka postanowiła o podjęciu działań mających na celu nabycie przez Spółkę znaczącego pakietu akcji spółki Asseco Poland S.A. (Asseco) w liczbie nie większej niż 18.221.000 (nie w milionach) akcji spółki Asseco, o łącznej wartości nie większej niż 1.184.365.000 zł (nie w milionach), z ewentualnym udziałem innych podmiotów kontrolowanych przez Pana Zygmunta Solorza („Nabycie”).

W celu realizacji Nabycia Spółka ogłosiła zaproszenie do składania ofert sprzedaży akcji spółki Asseco („Zaproszenie”). Przedmiotem Zaproszenia było nie więcej niż 18.221.000 (nie w milionach) akcji spółki Asseco, reprezentujących 21,95% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco. Proponowana cena zakupu akcji spółki Asseco w ramach Zaproszenia wynosiła 65,00 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 27 grudnia 2019 roku Spółka podjęła decyzję o nabyciu w ramach Zaproszenia łącznie 18.178.386 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 21,90% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco („Akcje Nabywane”), przy czym 17.994.259 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 21,68% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,68% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco, zostało nabytych bezpośrednio przez Spółkę, natomiast 184.127 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 0,22% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 0,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco, zostało nabytych przez Reddev Investments Limited („Reddev”), podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

W celu umożliwienia nabycia 184.127 akcji Asseco w ramach Zaproszenia przez Reddev, w dniu 27 grudnia 2019 roku Spółka zawarła z Reddev umowę dotyczącą wspólnego nabycia akcji Asseco w ramach Zaproszenia oraz wykonywania przez Reddev prawa głosu z akcji Asseco nabytych w ramach Zaproszenia w sposób zgodny z instrukcjami Spółki („Umowa”). Zgodnie z Umową, Reddev jest zobowiązany do odsprzedaży Spółce ww. akcji Asseco za cenę, za którą Reddev nabył akcje w ramach Zaproszenia. Ponadto Reddev otrzyma dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Reddev akcji Asseco a dniem, w którym nastąpi odsprzedaż akcji nabytych przez Reddev w ramach Zaproszenia na rzecz Spółki („Okres Przejściowy”) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania Grupy przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Reddev nabył akcje w ramach Zaproszenia za każdy dzień Okresu Przejściowego.

Przeniesienie własności Akcji Nabywanych zostało rozliczone w ramach systemu depozytowo-rozliczeniowego Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku.

Po rozliczeniu powyższego nabycia na dzień 30 grudnia 2019 roku Spółka posiada łącznie 22,73% akcji Asseco.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie danych finansowych Asseco (są to najbardziej aktualne pełne skonsolidowane dane grupy kapitałowej Asseco opublikowane przed dniem zatwierdzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania Grupy):

	za okres 9 miesięcy zakończony 30 września 2019
Przychody operacyjne	7.729,3
Zysk z działalności operacyjnej	714,7
Zysk netto	508,1
Inne całkowite dochody netto	178,2
Zysk całkowity	686,3

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	30 września 2019
Aktywa trwałe	8.969,5
Aktywa obrotowe	5.446,1
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	1,5
Aktywa razem	14.417,1
Zobowiązania długoterminowe	2.725,6
Zobowiązania krótkoterminowe	3.735,1
Zobowiązania razem	6.460,7

W związku z nieposiadaniem ostatecznie zatwierdzonych i opublikowanych danych Asseco na dzień rozliczenia nabycia, na dzień publikacji niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa jest nadal w trakcie szacowania wstępnej wartości godziwej aktywów i zobowiązań oraz wartości firmy.

41. 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, forwardy, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) 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 2019	31 grudnia 2018
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	3.915,6	4.014,6
Pożyczki udzielone	30,5	17,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	14,8	22,6
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.117,2	2.796,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	743,5	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,6	11,7
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	0,2	0,2
Inwestycje w instrumenty kapitałowe	0,2	0,2
Instrumenty pochodne zabezpieczające	0,4	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,4	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	1,0	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	1,0	-

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	15.588,5	14.128,7
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.437,3	24,0
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.509,5	10.216,6
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.004,0	1.018,3
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	353,8	466,3
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	1.261,2	1.421,9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	28,5	16,8
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	994,2	964,8
Instrumenty pochodne zabezpieczające	0,2	0,8
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,2	0,8
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	11,3	11,3
Transakcje forward	0,2	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	11,1	11,3
Opcja put	-	161,9

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 zawierane są umowy sprzedaży towarów i usług,
- 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 oraz aktywami z tytułu kontraktów. 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, przerwaniem 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 niewymagane 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 2019	31 grudnia 2018
Pożyczki udzielone	30,5	17,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	14,8	22,6
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.117,2	2.796,0
Aktywa z tytułu kontraktów	638,7	648,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	743,5	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,6	11,7
Instrumenty pochodne zabezpieczające:	0,4	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	0,4	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	1,0	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	1,0	-
Razem	4.555,7	4.663,0

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności od abonentów	2.760,0	2.501,1
Należności od spółek mediowych	330,0	334,8
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	21,7	21,0
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	385,1	332,1
Należności od dystrybutorów	69,9	73,9
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanim	44,9	39,8
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanim	189,6	181,6
Razem	3.801,2	3.484,3

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Kontrahent A	55,9	48,8
Kontrahent B	50,9	45,7
Kontrahent C	49,0	42,6
Kontrahent D	42,2	38,3
Kontrahent E	33,0	31,8
Pozostali	3.570,2	3.277,1
Razem	3.801,2	3.484,3

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 oraz innych należności, pożyczek oraz aktywa z tytułu kontraktów na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2019		31 grudnia 2018			
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	2.794,4	35,3	2.759,1	2.309,0	33,5	2.275,5
Należności przeterminowane do 30 dni	210,1	7,4	202,7	316,1	7,9	308,2
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	137,6	7,9	129,7	188,4	7,4	181,0
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	237,2	166,2	71,0	225,4	154,2	71,2
Razem	3.379,3	216,8	3.162,5	3.038,9	203,0	2.835,9
Aktywa z tytułu kontraktów	652,9	14,2	638,7	662,6	14,2	648,4
Razem	4.032,2	231,0	3.801,2	3.701,5	217,2	3.484,3

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 2019 (dane według MSSF 16)						
	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	10.509,5	11.359,0	1.270,5	659,9	1.298,7	8.129,9	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.004,0	1.230,4	17,8	17,8	35,4	106,3	1.053,1
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	353,8	370,4	-	119,2	119,2	132,0	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.437,3	1.575,0	229,8	227,6	405,3	509,1	203,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	1.261,2	1.261,2	1.261,2	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	28,5	28,5	28,5	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	994,2	994,2	994,2	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	0,2	0,3	(0,2)	0,1	0,4	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	11,1	11,4	3,8	4,2	3,0	0,4	-
Transakcje forward	0,2						
- wpływy		(110,7)	(110,7)	-	-	-	-
- wypływy		111,2	111,2	-	-	-	-
	15.600,0	16.830,9	3.806,1	1.028,8	1.862,0	8.877,7	1.256,3

* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2018 (dane według MSR 17)						
	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	10.216,6	11.297,0	981,8	667,3	1.295,0	8.352,9	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,3	1.128,8	21,6	21,3	43,0	1.042,9	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	466,3	494,5	-	120,4	120,4	253,7	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	24,0	25,4	5,4	3,7	5,3	11,0	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	1.421,9	1.421,9	1.421,9	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	16,8	16,8	16,8	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	964,8	964,8	964,8	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	0,8	0,7	0,4	0,2	0,1	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	11,3	15,6	4,2	4,5	5,7	1,2	-
Opcja put	161,9	161,9	-	-	161,9	-	-
	14.302,7	15.527,4	3.416,9	817,4	1.631,4	9.661,7	-

* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

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 z tytułu korzystania z pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR i USD) 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 (EUR i 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 i USD), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami z tytułu korzystania z 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.

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

31 grudnia 2019 (dane według MSSF 16)						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	10,7	1,7	-	-	-	1,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	13,2	2,1	3,2	-	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(83,1)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(59,1)	(9,7)	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(102,0)	(24,6)	(0,1)	-	-	(4,8)
Ekspozycja brutto	(220,3)	(30,5)	3,1	-	-	(3,2)
Transakcje forward	26,0	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(194,3)	(30,5)	3,1	-	-	(3,2)

31 grudnia 2018 (dane według MSR 17)						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	10,3	2,9	-	-	-	0,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28,5	4,8	2,6	0,1	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(108,4)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(155,2)	(15,3)	(2,0)	-	-	(1,3)
Ekspozycja brutto	(224,8)	(7,6)	0,6	0,1	-	(0,4)
Transakcje forward	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(224,8)	(7,6)	0,6	0,1	-	(0,4)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2019	2018	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
1 EUR	4,2980	4,2617	4,2585	4,3000
1 USD	3,8395	3,6117	3,7977	3,7597
1 GBP	4,8995	4,8168	4,9971	4,7895
1 CHF	3,8634	3,6912	3,9213	3,8166
1 XDR	5,3045	5,1098	5,2630	5,2212
1 SEK	0,4061	0,4156	0,4073	0,4201

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 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.

	2019					2018				
	Stan na 31 grudnia 2019		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2018		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	10,7	45,4	5%	2,4	-	10,3	44,3	5%	2,2	-
USD	1,7	6,6	5%	0,2	-	2,9	11,1	5%	0,3	-
XDR	1,6	8,4	5%	0,4	-	0,9	4,7	5%	0,2	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	13,2	56,3	5%	2,7	-	28,5	122,6	5%	6,1	-
USD	2,1	7,9	5%	0,5	-	4,8	18,2	5%	0,7	-
CHF	3,2	12,5	5%	0,7	-	2,6	9,9	5%	0,5	-
GBP	-	-	5%	-	-	0,1	0,5	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(83,1)	(353,8)	5%	(17,8)	-	(108,4)	(466,3)	5%	(23,1)	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(59,1)	(251,7)	5%	(12,6)	-	-	-	5%	-	-
USD	(9,7)	(36,8)	5%	(1,9)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(102,0)	(434,4)	5%	(21,7)	-	(155,2)	(667,4)	5%	(33,3)	-
USD	(24,6)	(93,4)	5%	(4,7)	-	(15,3)	(57,5)	5%	(2,9)	-
XDR	(4,8)	(25,3)	5%	(1,2)	-	(1,3)	(6,8)	5%	(0,3)	-
CHF	(0,1)	(0,4)	5%	-	-	(2,0)	(7,7)	5%	(0,3)	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(53,0)	-				(49,9)	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	26,0	110,7	5%	5,6	-	-	-	5%	-	-
Podatek dochodowy				9,0	-				9,5	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				(38,4)	-				(40,4)	-

	2019				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2018				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	Stan na 31 grudnia 2019		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		Stan na 31 grudnia 2018		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	10,7	45,4	-5%	(2,4)	-	10,3	44,3	-5%	(2,2)	-
USD	1,7	6,6	-5%	(0,2)	-	2,9	11,1	-5%	(0,3)	-
XDR	1,6	8,4	-5%	(0,4)	-	0,9	4,7	-5%	(0,2)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	13,2	56,3	-5%	(2,7)	-	28,5	122,6	-5%	(6,1)	-
USD	2,1	7,9	-5%	(0,5)	-	4,8	18,2	-5%	(0,7)	-
CHF	3,2	12,5	-5%	(0,7)	-	2,6	9,9	-5%	(0,5)	-
GBP	-	-	-5%	-	-	0,1	0,5	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(83,1)	(353,8)	-5%	17,8	-	(108,4)	(466,3)	-5%	23,1	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(59,1)	(251,7)	-5%	12,6	-	-	-	-5%	-	-
USD	(9,7)	(36,8)	-5%	1,9	-	-	-	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(102,0)	(434,4)	-5%	21,7	-	(155,2)	(667,4)	-5%	33,3	-
USD	(24,6)	(93,4)	-5%	4,7	-	(15,3)	(57,5)	-5%	2,9	-
XDR	(4,8)	(25,3)	-5%	1,2	-	(1,3)	(6,8)	-5%	0,3	-
CHF	(0,1)	(0,4)	-5%	-	-	(2,0)	(7,7)	-5%	0,3	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				53,0	-				49,9	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	26,0	110,7	-5%	(5,6)	-	-	-	-5%	-	-
Podatek dochodowy				(9,0)	-				(9,5)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				38,4	-				40,4	-

	2019		2018	
	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	(33,5)	-	(39,0)	-
USD	(4,8)	-	(1,5)	-
CHF	0,6	-	0,2	-
GBP	-	-	-	-
XDR	(0,7)	-	(0,1)	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	33,5	-	39,0	-
USD	4,8	-	1,5	-
CHF	(0,6)	-	(0,2)	-
GBP	-	-	-	-
XDR	0,7	-	0,1	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 38,4 zł oraz niższy o 40,4 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2019 roku oraz w 2018 roku. Umocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 38,4 zł i wzrost o 40,4 zł. 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 i obligacji.

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 31). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od

kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Polkomtel Sp. z o.o.), 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 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	138,1	258,0
Zobowiązania finansowe*	-	(12,8)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe*	552,0	830,3
Zobowiązania finansowe*	(13.141,4)	(11.283,5)
Ekspozycja netto	(12.589,4)	(10.453,2)

* zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

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 2019						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(76,9)	76,9	2,2	(2,2)	(74,7)	74,7
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(76,9)	76,9	2,2	(2,2)	(74,7)	74,7
Na dzień 31 grudnia 2018						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3

* 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 niebazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe aktywów i zobowiązań finansowych niewycenianych w wartości godziwej wraz z ich wartościami księgowymi.

	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	31 grudnia 2019 (dane według MSSF 16)		31 grudnia 2018 (dane według MSR 17)	
			Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	30,5	30,5	17,3	17,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	3.132,0	3.132,0	2.818,6	2.818,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	743,5	743,5	1.167,0	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	9,6	9,6	11,7	11,7
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(10.600,1)	(10.509,5)	(10.323,9)	(10.216,6)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(1.025,7)	(1.004,0)	(1.028,9)	(1.018,3)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	B	2	(372,3)	(353,8)	(495,2)	(466,3)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(1.437,3)	(1.437,3)	(24,0)	(24,0)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(994,2)	(994,2)	(964,8)	(964,8)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(1.289,7)	(1.289,7)	(1.438,7)	(1.438,7)
Razem			(11.803,7)	(11.672,9)	(10.260,9)	(10.114,1)
Nierozpoznany zysk/(strata)				(130,8)		(146,8)

A – Aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu

B – Zobowiązania wyceniane według zamortyzowanego kosztu

* przyjmuje się, że wartość godziwa jest zbliżona do wartości bilansowej, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych

Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu, 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 2019 roku oraz na dzień 31 grudnia 2018 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe oraz otrzymane pożyczki. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy. Do wyceny kredytów bankowych na dzień 31 grudnia 2019 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2022 roku (przewidywana data spłaty kredytu pozyskanego w 2015 roku i zmienionego w 2018 roku) oraz do 31 marca 2023 roku (przewidywana data spłaty dodatkowego kredytu pozyskanego w 2019 roku). Do wyceny kredytów bankowych na dzień 31 grudnia 2018 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2022 roku (przewidywana data pełnej spłaty kredytów na dzień 31 grudnia 2018 roku).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2019 roku oraz 31 grudnia 2018 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalist.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2019	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	1,0	-
<i>IRS</i>		-	<i>1,0</i>	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	0,4	-
<i>IRS</i>		-	<i>0,4</i>	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		-	0,2	-
Razem		-	1,6	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2019	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(11,3)	-
<i>Transakcje forward</i>		-	(0,2)	-
<i>IRS</i>		-	(11,1)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(0,2)	-
<i>IRS</i>		-	(0,2)	-
Razem		-	(11,5)	-

Wartość godziwa transakcji forward i IRS 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.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2018	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		-	0,2	-
Razem		-	0,2	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2018	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(11,3)	-
<i>IRS</i>		-	(11,3)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(0,8)	-
<i>IRS</i>		-	(0,8)	-
Opcja put		-	-	(161,9)
Razem		-	(12,1)	(161,9)

Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)

Za okres od 1 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(342,7)	-	(0,6)	(7,6)	(350,9)
Odsetki od obligacji	-	(41,0)	-	-	(41,0)
Koszty finansowe łącznie	(342,7)	(41,0)	(0,6)	(7,6)	(391,9)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(342,7)	(41,0)	(0,6)	(7,6)	(391,9)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	(0,5)	-	(0,5)

Za okres od 1 stycznia 2018 do 31 grudnia 2018	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(324,0)	-	(0,2)	(15,7)	(339,9)
Odsetki od obligacji	-	(43,2)	-	-	(43,2)
Koszty finansowe łącznie	(324,0)	(43,2)	(0,2)	(15,7)	(383,1)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(324,0)	(43,2)	(0,2)	(15,7)	(383,1)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	0,9	-	0,9

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2019 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 2019	31 grudnia 2018
Typ instrument	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	4.750,0	4.000,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(10,1)	(11,3)
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2022 roku	Do 30 czerwca 2021 roku

Na dzień 31 grudnia 2019 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 2019	31 grudnia 2018
Typ instrument	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	250,0	250,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	0,2	(0,8)
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 września 2021 roku	Do 30 września 2020 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2019	2018
Bilans otwarcia	(0,8)	0,1
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	0,5	(1,1)
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	0,5	0,2
- korekta kosztów odsetkowych	0,5	0,2
Bilans zamknięcia	0,2	(0,8)

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w euro. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty te wpływały na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Typ instrument	Forward	-
Ekspozycja	Płatności operacyjne w euro	-
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	-
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	26,0	-
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(0,2)	-
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	-
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 27 marca 2020 roku	-

42. 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 2019	31 grudnia 2018
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.509,5	10.216,6
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.004,0	1.018,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(753,1)	(1.178,7)
Zadłużenie netto	10.760,4	10.056,2
Kapitał własny	14.464,5	13.875,2
Kapitał własny i zadłużenie netto	25.224,9	23.931,4
Wskaźnik dźwigni	0,43	0,42

43. 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. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

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 telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,

- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, 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,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- 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,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekoderek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych i radiowych 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.

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 2019 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 – dane według MSSF 16	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.879,5	1.796,6	-	11.676,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	55,9	201,3	(257,2)	-
Przychody ze sprzedaży	9.935,4	1.997,9	(257,2)	11.676,1
EBITDA (niebadana)	3.599,8	596,9	-	4.196,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.171,4	58,3	-	2.229,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.428,4	538,6	-	1.967,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	1.307,5*	43,7	-	1.351,2
Na dzień 31 grudnia 2019				
Aktywa segmentu, w tym:	27.127,6	5.538,3**	(76,3)	32.589,6
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.265,4	22,9	-	1.288,3

* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

** pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,3 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie dodatkowych akcji Netia S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie dodatkowych 12 udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 30 maja 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 9 sierpnia 2019 roku (w rezultacie, wzrost udziału do 51,22%), nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku, objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku, nabycie 65,98% udziałów w ISTS Sp. z o.o. w dniu 27 listopada 2019 roku, nabycie 40,76% akcji w Vindix S.A w dniu 13 czerwca 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 1 lipca 2019 roku (w rezultacie, wzrost udziału do 46,27%) oraz nabycie znaczącego pakietu akcji Asseco Poland S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku (w rezultacie, Spółka posiada łącznie 22,73% akcji).

Należy również zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku oraz nabycie dodatkowych 49,9775% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 6 czerwca 2019 roku oraz nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku.

Dodatkowo, należy również zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku alokowane do obu segmentów nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku ze względu na wdrożenie nowego standardu MSSF 16 *Leasing* z dniem 1 stycznia 2019 roku.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe 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 2018 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 – dane według MSR 17	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.170,1	1.516,0	-	10.686,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	60,6	179,9	(240,5)	-
Przychody ze sprzedaży	9.230,7	1.695,9	(240,5)	10.686,1
EBITDA (niebadana)	3.144,9	552,8	-	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.930,0	40,7	-	1.970,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.214,9	512,1	-	1.727,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	960,1*	52,7	-	1.012,8
Na dzień 31 grudnia 2018				
Aktywa segmentu, w tym:	25.229,1	5.540,3**	(72,6)	30.696,8
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	18,3	30,6	-	48,9

* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

** pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,8 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2019 (dane według MSSF 16)	31 grudnia 2018 (dane według MSR 17)
EBITDA (niebadana)	4.196,7	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 11)	(2.229,7)	(1.970,7)
Zysk z działalności operacyjnej	1.967,0	1.727,0
Różnice kursowe netto (nota 12)	9,8	(28,8)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(6,5)	(1,2)
Koszty odsetkowe, netto (nota 12 i 13)	(433,8)	(400,5)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej (nota 13)	-	34,7
Pozostałe	(68,9)	(25,1)
Zysk brutto za okres	1.467,6	1.306,1
Podatek dochodowy	(353,0)	(490,0)
Zysk netto za okres	1.114,6	816,1

44. 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 2019	31 grudnia 2018
Przychody z transakcji barterowych	49,0	49,0
Koszty transakcji barterowych	42,0	44,2

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
	Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	18,2
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	1,2	1,0

45. Transakcje z podmiotami powiązaniymi

Należności

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Wspólne przedsięwzięcia	4,7	6,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	10,1	16,3
Razem*	14,8	22,6

* wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2019 roku – 3,5 zł, 31 grudnia 2018 roku – 3,4 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,3	0,6
Razem	0,3	0,6

Zobowiązania

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Wspólne przedsięwzięcia	17,9	7,5
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	148,4	45,1
Razem	166,3	52,6

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Wspólne przedsięwzięcia	26,8	15,0
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, współkontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	3,3	2,2
Razem	30,1	17,2

Pożyczki otrzymane

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,1	5,0
Razem	5,1	5,0

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki zależne*	0,8	18,8
Wspólne przedsięwzięcia	14,6	21,5
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	23,9	25,3
Razem	39,3	65,6

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Jednostki zależne*	-	13,5
Wspólne przedsięwzięcia	33,3	36,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	208,7	296,7
Razem	242,0	346,5

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, usługi reklamowe oraz wynajem nieruchomości.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, usługi reklamowe oraz wynajem nieruchomości.

Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019 <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSR 17)</i>
Jednostki zależne*	0,2	-
Wspólne przedsięwzięcia	0,4	0,5
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	(2,8)	0,1
Razem	(2,2)	0,6

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,2	5,5
Razem	0,2	5,5

46. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2019 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). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki 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. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK.

Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki 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. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniosły apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 zł oraz 18,4 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 18 czerwca 2019 roku SOKiK uchylił decyzję Prezesa UOKiK w stosunku do Polkomtel. W dniu 7 sierpnia 2019 roku sąd oddalił odwołanie Cyfrowego Polsatu S.A. Spółka wniosła apelację.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 zł oraz 12,3 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 14 października 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Grupy w sprawie. Grupa wniosła apelację.

W dniu 29 kwietnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu płatności za aktywowane konsumentom usługi pomimo niez uzyskania wyraźnej zgody na dodatkową płatność związaną z tymi usługami. Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 39,5 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 19 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na utrudnianiu w czasie trwania mistrzostw Euro 2016 dostępu do kanałów ZDF i Das Erste przez usunięcie tych kanałów oraz niepełnym i nierzetelnym informowaniu konsumentów w odpowiedziach na zgłoszenia dotyczące niedostępności ww. programów. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Spółkę karę w wysokości 34,9 zł. Spółka odwołała się od decyzji do SOKiK.

W dniu 31 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu dodatkowych opłat za transmisję danych przy wykorzystaniu protokołu RSTP,

mimo posiadania przez abonentów pakietów internetowych lub usługi nielimitowanego Internetu LTE. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 50,6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) otrzymała pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 zł, w tym odsetki 85 zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 roku sąd oddalił powództwo P4 Sp. z o.o. w całości. P4 Sp. z o.o. złożyła apelację od wyroku sądu.

Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozewem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozewem w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich („ZASP”) wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonawców utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości.

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.

47. 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	2019	2018
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu (od dnia 1 kwietnia 2019)	1,0	-
Tobias Solorz	Prezes Zarządu (do dnia 31 marca 2019)	0,4	1,5
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu / Członek Zarządu	0,9	0,9
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	0,2	0,9
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,0	-
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	0,3	1,2
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	0,9	0,9
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,6	0,6
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	1,0	1,0
Razem		6,3	7,0

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2019 i 2018 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2019	2018
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu (od dnia 1 kwietnia 2019)	2,0	-
Tobias Solorz	Prezes Zarządu (do dnia 31 marca 2019)	-	9,5
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu / Członek Zarządu	2,0	1,7
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	-	-
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,4	-
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	-	1,5
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,5	1,5
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,8	0,8
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	1,8	1,6
Razem		9,5	16,6

48. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku. W dniu 29 czerwca 2016 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę zmieniającą wynagrodzenia dla członków Rady Nadzorczej.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej w 2019 i 2018 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2019	2018
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,	0,24	0,24
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Aleksander Myszk	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Leszek Reksa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Tomasz Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 28 czerwca 2018 roku)	0,18	0,09
Razem		1,32	1,23

49. Istotne umowy i wydarzenia

Decyzja Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie

W dniu 30 kwietnia 2018 roku Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie wydał decyzję utrzymującą w mocy zaskarżoną decyzję Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie („Organ”) z dnia 25 maja 2017 roku. Decyzja Organu z dnia 25 maja 2017 roku określa zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 zł plus odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o decyzji Organu w sprawozdaniu finansowym za rok 2017.

Spółka nie zgodziła się z przedmiotową decyzją Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, który w wyroku ogłoszonym 14 maja 2019 roku co do zasady uwzględnił zarzuty przedstawione w skardze z wyjątkiem zarzutu dot. nieskutecznego zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego za 2011 roku i uchylił decyzję Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie oraz umorzył postępowanie. Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie nie złożył skargi kasacyjnej od tego wyroku, a Spółka złożoną przez siebie skargę kasacyjną wycofała. WSA w Warszawie wydał postanowienie, w którym umorzył postępowanie kasacyjne. Na tej podstawie Spółka przyjmuje, że ww. wyrok WSA w Warszawie z 14 maja 2019 roku jest prawomocny.

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie („Organ”) wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych.

W wydanej decyzji Organ zakwestionował prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych płatności odsetkowych dokonanych w 2012 roku. Spółka odwołała się od decyzji Organu, ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów doradczych oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W dniu 10 lipca 2018 roku Organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z dnia 15 lutego 2018 roku. Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z dnia 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił tak wniesioną skargę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i od tego wyroku złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie został jeszcze wyznaczony.

Ponadto Organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014.

W odniesieniu do roku 2013 Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z dnia 19 lipca 2019 roku, w której określił wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w kwocie 25,1 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka odwołała się od tej decyzji, niemniej w decyzji z dnia 14 lutego 2020 roku organ podtrzymał w całości swoje stanowisko. Spółka zamierza złożyć skargę do sądu administracyjnego od decyzji ww. organu wydanej w drugiej instancji. Spółka nie zgadza się z dotychczas prezentowanym stanowiskiem przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w tej sprawie dlatego nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W odniesieniu do 2014 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z dnia 20 września 2019 roku, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w kwocie 1,7 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i z tego powodu złożyła odwołanie od decyzji organu oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy. Sprawę obecnie rozpatruje Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie w II instancji.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz Centernet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). 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 Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, 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”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylecia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. W związku ze skargami wniesionymi na ww. decyzję, wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, WSA w Warszawie uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka wniosła skargę kasacyjną od tego wyroku, która oczekuje na rozpatrzenie przez NSA.

Nabycie udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o.

W dniu 6 czerwca 2019 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła dodatkowe 49,9775% udziałów niekontrolujących w Eleven Sports Network Sp. z o.o. od Eleven Sports Network Ltd. Cena nabycia obejmuje cenę warunkową uzależnioną od wyniku EBITDA. Po dokonaniu tej transakcji Telewizja Polsat Sp. z o.o. posiada 99,985% udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o. Telewizja Polsat Sp. z o.o. posiada opcję nabycia ostatniego jednego udziału w Eleven Sports Network Sp. z o.o. będącego w posiadaniu Eleven Sports Network Ltd. w określonych przypadkach. Nabycie dodatkowych udziałów nie miało wpływu na wartość firmy rozpoznaną w związku z objęciem kontroli nad Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku (nota 39). Nabycie dodatkowych udziałów spowodowało usunięcie z bilansu wartości opcji call i put wynikających z transakcji nabycia udziałów 25 maja 2018 roku (patrz nota 39) oraz kapitałów mniejszościowych.

Umowa joint-venture

W dniu 25 października 2019 roku Spółka zawarła z Discovery Communications Europe Limited („Discovery”) oraz TVN S.A. umowę joint-venture (ang. Joint Venture Agreement) dotyczącą realizacji wspólnego przedsięwzięcia obejmującego powołanie spółki celowej w celu uruchomienia platformy streamingowej OTT oferującej treści użytkownikom w Polsce, z intencją późniejszego rozszerzenia na inne kraje uzgodnione między stronami. Platforma OTT prowadzona przez spółkę celową będzie zapewniać widzom dostęp m.in. do filmów, seriali, dokumentów, programów sportowych oraz rozrywkowych.

Zgodnie z umową, docelowo Spółka będzie posiadała bezpośrednio 50% udziałów w spółce celowej i udzieli spółce celowej finansowania w formule 50:50 w formie podwyższenia kapitału zakładowego i pożyczek właścicielskich. Maksymalna wartość początkowego finansowania udzielonego spółce celowej przez Cyfrowy Polsat i Discovery będzie wynosiła po 30,0 złotych. Cyfrowy Polsat i Discovery będą również zobowiązani do zapewnienia dodatkowego finansowania, którego wysokość zostanie uzgodniona na późniejszym etapie.

Spółka celowa została założona przez Cyfrowy Polsat. Spółka celowa rozpocznie działalność operacyjną, a Discovery nabędzie i obejmie w niej udziały dopiero po uzyskaniu odpowiedniej zgody antymonopolowej. Spółka celowa będzie wspólnie kontrolowana przez Cyfrowy Polsat oraz Discovery.

50. Wydarzenia po dacie bilansowej

Emisja obligacji

W dniu 29 stycznia 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie wyrażenia zgody na emisję Obligacji Serii C, w tym na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania finansowego w związku z emisją Obligacji Serii C.

W dniu 31 stycznia 2020 roku Zarząd Spółki zdecydował w sprawie dokonania przydziału 1.000.000 (nie w milionach) Obligacji Serii C, o wartości nominalnej 1.000,00 zł (nie w milionach) każda i łącznej wartości nominalnej 1.000.000.000,00 zł (nie w milionach). Obligacje Serii C zostały przydzielone łącznie 69 inwestorom.

Emisja Obligacji Serii C została zrealizowana w dniu 14 lutego 2020 roku. Planowana data wykupu przypada na 12 lutego 2027 roku.

Nabycie udziałów

W dniu 13 stycznia 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył 51,25% udziałów w Alledo Sp. z o.o. za kwotę 6,9 zł.

W dniu 14 stycznia 2020 roku Netia (jednostka zależna od Spółki) nabyła centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa za kwotę 34,1 zł.

W dniu 14 lutego 2020 Netia (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o. za kwotę 8,9 zł.

51. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z umów kredytowych. 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 2019 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
do roku	294,1	317,4
1 do 5 lat	266,2	418,9
powyżej 5 lat	0,9	19,4
Razem	561,2	755,7

Poniższa tabela przedstawia przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych od jednostek powiązanych nieobjętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
do roku	1,9	-
Razem	1,9	-

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2019 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 247,8 zł (171,5 zł na dzień 31 grudnia 2018). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych 212,7 zł na dzień 31 grudnia 2019 roku (212,6 zł na dzień 31 grudnia 2018).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	Do 1 roku	Od 1 do 5 lat	Powyżej 5 lat	Razem
Transpondery satelitarne	105,6	465,0	116,3	686,9

Na 31 grudnia 2018 roku przyszłe zobowiązania z tytułu tych umów wynosiły 792,5 złotych.

52. 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*

W przypadku umów gdzie Grupa występuje jako leasingodawca, Grupa dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i pożytki 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.

Grupa zawarła umowy na dzierżawę gruntu/powierzchni pod lokalizacje sieciowe oraz najem powierzchni biurowych i innych, które klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 35.

- *Okres leasingu*

Dla umów, które spełniają kryteria leasingu, Grupa ustala okres leasingu, obejmujący nieodwołalny okres, przez który Grupa ma prawo do użytkowania bazowego składnika aktywów wraz z okresami, na które można przedłużyć leasing jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa oraz okresami, w których można odstąpić od

leasingu, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca nie skorzysta z tego prawa. W momencie określania okresu leasingu Grupa rozważa wszystkie istotne fakty i okoliczności, które mogą świadczyć za tym, że zdecyduje się na opcję przedłużenia leasingu. Leasingobiorca zobowiązany jest do ponownej oceny opcji przedłużenia leasingu w momencie zaistnienia istotnych zdarzeń lub istotnej zmiany okoliczności, nad którymi leasingobiorca ma kontrolę. W przypadku umów na czas nieokreślony okres leasingu jest ustalany w oparciu o osąd w zakresie długości trwania umowy. Umowy zawierane na czas nieokreślony dla których Grupa szacuje okres leasingu dotyczą głównie:

- powierzchni infrastruktury technicznej - szacowany okres leasingu wynosi 2-10 lat,
- ciemne włókna – szacowany okres leasingu wynosi 2-10 lat,
- powierzchnie punktów sprzedaży – szacowany okres leasingu wynosi 2 lat.

- *Stopa dyskontowa leasingobiorcy*

Stopa dyskontowa rozumiana jest jako stopa procentowa leasingu (o ile można tę stopę z łatwością określić) lub krańcowa stopa procentowa Grupy, wyznaczana jako koszt oprocentowania kredytu, jaki Grupa musiałaby ponieść zaciągając kredyt na zakup danego składnika aktywów i przy odpowiednim zabezpieczeniu. Krańcową stopę procentową można określić jako sumę stopy wolnej od ryzyka (ang. risk free rate) oraz premii za ryzyko kredytowe Grupy. Stopy dyskonta stosowane przez Grupę uwzględniają okres zapadalności oraz walutę umów leasingowych.

- *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 oraz marki Netia). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekodowników 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 7j i 7k. 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 7l i 23.

- *Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records)*

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records) rozpoznanych w latach 2011-2017 na rozliczeniu

nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat S.A., spółki Polskie Media S.A., spółek tworzących serwis IPLA oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records):

- 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, Ipla oraz Polo TV (Lemon Records) 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 oraz Polo TV (Lemon Records) 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. 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, IPLA i Polo TV (Lemon Records). Wartość przypisana do marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat”, „TV4”, „TV6”, „ipla” i „Polo TV”. 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, IPLA i Polo TV (Lemon Records) oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- *Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek ESKA TV S.A., Lemon Records Sp. z o.o., Coltex ST Sp. z o.o., Netshare Media Group Sp. z o.o., Netia S.A., Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Superstacja Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami ESKA TV S.A., Lemon Records Sp. z o.o., Coltex ST Sp. z o.o., Netshare Media Group Sp. z o.o., Netia S.A., Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Superstacja Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 39.

- *Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek TVO Sp. z o.o. oraz ISTS Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami TVO Sp. z o.o. oraz ISTS Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wstępnie oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 39.

- *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, marki IPLA oraz marka Polo TV (Lemon Records)). 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 Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o., wartość firmy i marka IPLA ujęte w wyniku nabycia spółek tworzących platformę IPLA, wartość firmy powstała na nabyciu Metelem Holding Company Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Orsen Holding Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Litenite Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu IT Polpager S.A., wartość firmy powstała na nabyciu 65,98% akcji Netia S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Coltex ST Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Netshare Media Group Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 51,22% udziałów TVO Sp. z o.o. oraz wartość firmy powstała na nabyciu ISTS Sp. z o.o.

- "Nadawanie i produkcja telewizyjna" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat S.A., wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Radia PIN S.A., wartość firmy powstała na nabyciu ESKA TV S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 99,99% udziałów Eleven Sports Network Sp. z o.o. i wartość firmy powstała na nabyciu Superstacja Sp. z o.o.

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.

- *Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych*

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych, wartości niematerialnych lub praw do użytkowania 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, 21 i 22.

- *Odpis aktualizujący wartość należności*

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia instrumentu. Kwota oczekiwanych strat kredytowych kalkulowana jest na podstawie danych historycznych dotyczących spłaty należności oraz skuteczności windykacji, z uwzględnieniem bieżących oczekiwań dotyczących kształtowania się wartości tych parametrów w przyszłości. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 7n oraz 27 i 41.

- *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 7m oraz 26.

- *Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami*

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 2019 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozstrzygnięcia 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 była w przedziale 1,59% - 1,74% na dzień 31 grudnia 2019 roku. Okres dyskontowania oraz stopa dyskonta odzwierciedlają najlepszy szacunek Zarządu odnośnie przewidywanego momentu demontażu aktywów 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 7w 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 7h.

- *Wycena kredytu według zamortyzowanego kosztu*

Kredyt Terminowy CP, Kredyt Terminowy PLK, Kredyt Rewolwingowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy PLK są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, uzależnionej od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA. Z tego względu zgodnie z oceną Zarządu Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Terminowy PLK są traktowane, jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej.

Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 i 31 grudnia 2018

53. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 niebadany <i>(dane według MSR 17)</i>
<i>Działalność kontynuowana</i>		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.069,1	3.002,0
Koszty operacyjne	(2.593,8)	(2.588,9)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	19,0	6,3
Zysk z działalności operacyjnej	494,3	419,4
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	34,2	4,6
Koszty finansowe, netto	(95,3)	(113,6)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,6)	(2,8)
Zysk brutto za okres	431,6	307,6
Podatek dochodowy	(119,7)	(242,2)
Zysk netto za okres	311,9	65,4
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	313,8	70,9
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(1,9)	(5,5)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,48	0,11

54. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 niebadany <i>(dane według MSR 17)</i>
Zysk netto za okres	311,9	65,4
<i>Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:</i>	(2,5)	0,1
(Strata)/zysk aktuarialny	(2,5)	0,1
<i>Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</i>	-	(0,1)
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	(0,1)
Pozostała strata całkowita po opodatkowaniu	(2,5)	-
Zysk całkowity za okres	309,4	65,4
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	311,9	70,9
Zysk/(strata) całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(2,5)	(5,5)

55. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 niebadany <i>(dane według MSR 17)</i>
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.618,4	1.627,8
Przychody hurtowe	925,4	927,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	445,4	398,2
Pozostałe przychody ze sprzedaży	79,9	48,2
Razem	3.069,1	3.002,0

56. Koszty operacyjne

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2019 niebadany <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 niebadany <i>(dane według MSR 17)</i>
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		580,3	691,1
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		567,5	521,9
Koszt własny sprzedanego sprzętu		368,6	338,1
Koszty kontentu		454,8	424,0
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		278,1	268,7
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	253,1	238,7
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		27,6	19,6
Inne koszty		63,8	86,8
Razem		2.593,8	2.588,9

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany	31 grudnia 2018 niebadany
Wynagrodzenia	219,5	205,3
Ubezpieczenia społeczne	26,5	24,1
Pozostałe świadczenia pracownicze	7,1	9,3
Razem	253,1	238,7

57. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany <i>(dane według MSSF 16)</i>	31 grudnia 2018 niebadany <i>(dane według MSR 17)</i>
Odsetki z tytułu leasingu	(13,3)	(0,5)
Odsetki, netto	1,5	4,8
Pozostałe różnice kursowe, netto	31,4	(10,4)
Inne przychody/(koszty)	14,6	10,7
Razem	34,2	4,6

58. Koszty finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2019 niebadany	31 grudnia 2018 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	87,1	91,3
Odsetki od wyemitowanych obligacji	9,0	10,9
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	0,1	0,2
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	(1,7)	10,2
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	0,8	1,0
Razem	95,3	113,6