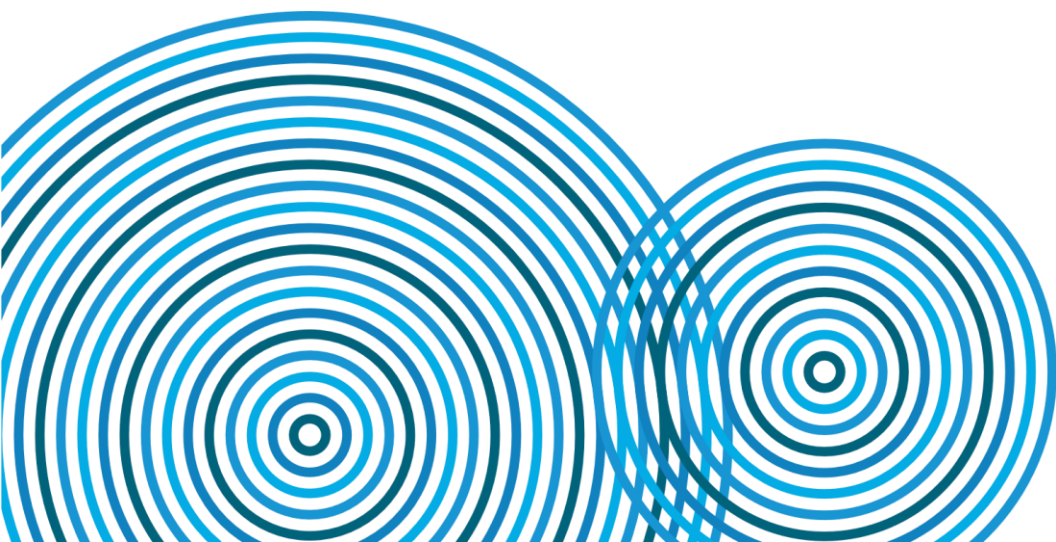


Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku

Warszawa, 20 sierpnia 2025 r.



Spis treści

Zastrzeżenia	3
Wybrane dane finansowe	4
1. Podstawowe informacje o Grupie Polsat Plus	8
1.1. Kim jesteśmy	8
1.2. Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki	9
1.3. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki	9
1.4. Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	10
2. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia	12
2.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym	12
2.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym	12
2.3. Wydarzenia po dacie bilansowej	13
3. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	15
3.1. Przegląd sytuacji operacyjnej	15
3.2. Przegląd sytuacji finansowej	24
3.3. Finansowanie zewnętrzne	36
4. Czynniki i trendy, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w kolejnych okresach	43
4.1. Czynniki związane z działalnością Grupy	43
4.2. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym	46
5. Pozostałe istotne informacje	53
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe	53
5.2. Realizacja wcześniej opublikowanych prognoz	53
5.3. Informacje o udzielonych przez Spółkę i jej podmioty zależne poręczeniach i gwarancjach	53
5.4. Informacje o udzielonych pożyczkach	53
5.5. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	54
6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń	56
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy	56
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy	69
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą	71
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym	75
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym	77
Słowniczek pojęć technicznych	87

Zastrzeżenia

Informacje ogólne

Spółka Cyfrowy Polsat S.A. („Spółka”, „Cyfrowy Polsat”), z siedzibą w Warszawie, ul. Łubinowa 4a, jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. St. Warszawy, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, numer KRS 0000010078. Spółka jest jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa Polsat Plus”).

Poniższy raport Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Raport”) został przygotowany zgodnie z art. 61 ustęp 1 punkt 2 i ustęp 2 oraz z art. 70 i 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 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”).

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

Zawarte w niniejszym sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Polsat Plus („Sprawozdanie”) odwołania do Spółki lub Cyfrowego Polsatu dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., natomiast wszelkie odwołania do Grupy lub Grupy Polsat Plus dotyczą Spółki 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.

Niniejszy Raport zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki. W szczególności zawiera skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) i zaprezentowane w milionach złotych. Sprawozdanie finansowe załączone do Raportu podlegało przeglądowi przez niezależnego biegłego rewidenta.

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 ich składników.

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

Niniejsze Sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami rozwoju naszych produktów i usług). Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym Sprawozdaniu. Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. 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. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w Sprawozdaniu stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia 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 podejmujemy żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszego Sprawozdania.

W niniejszym Sprawozdaniu przedstawiamy czynniki mogące mieć wpływ na nasze wyniki operacyjne i finansowe w przyszłych okresach, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań.

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, w tym przez operatorów działających na polskim rynku, jak również wartości oszacowane wewnętrznie. Jesteśmy przekonani, że wykorzystywane przez nas 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 sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2025 roku i 30 czerwca 2024 roku. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku (łącznie z notami) oraz z informacjami zawartymi w punkcie 3 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej*.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy trzech miesięcy zakończone 30 czerwca 2025 roku i 30 czerwca 2024 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2623 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za okres od 1 kwietnia 2025 roku do 30 czerwca 2025 roku opublikowanym przez NBP;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2025 roku i 30 czerwca 2024 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2331 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za okres od 1 stycznia 2025 roku do 30 czerwca 2025 roku opublikowanym przez NBP;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 30 czerwca 2025 roku i 31 grudnia 2024 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2419 złotych za 1 euro (kurs średni NBP z dnia 30 czerwca 2025 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.

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		3 miesiące zakończone 30 czerwca	
	2025	2024	2025	2024
	mIn PLN	mIn PLN	mIn EUR	mIn EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.590,4	3.454,3	842,4	810,4
Koszty operacyjne	(3.182,8)	(3.085,8)	(746,7)	(724,0)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(23,3)	27,5	(5,5)	6,5
Zysk z działalności operacyjnej	384,3	396,0	90,2	92,9
Przychody finansowe	53,0	115,5 ⁽¹⁾	12,4	27,1
Koszty finansowe	(289,1)	(298,4) ⁽¹⁾	(67,8)	(70,0)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metoda praw własności	-	0,1	-	-
Zysk brutto za okres	148,2	213,2	34,8	50,0
Podatek dochodowy	(35,2)	(37,7)	(8,3)	(8,8)
Zysk netto za okres	113,0	175,5	26,5	41,2
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	112,9	146,4	26,5	34,4
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	0,1	29,1	-	6,8
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w milionach)	0,21	0,32	0,05	0,08
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	550.703.531	550.703.531	550.703.531	550.703.531
EBITDA⁽²⁾	805,0	865,0	188,9	202,9
Marża EBITDA	22,4%	25,0%	22,4%	25,0%
EBITDA skorygowana⁽³⁾	823,8	843,9	193,3	198,0
Marża EBITDA skorygowana	22,9%	24,4%	22,9%	24,4%

	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2025	2024	2025	2024
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.120,6	6.859,3	1.682,1	1.620,4
Koszty operacyjne	(6.288,7)	(6.202,1)	(1.485,6)	(1.465,2)
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	(0,2)	10,0	-	2,4
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(37,1)	181,5	(8,8)	42,9
Zysk z działalności operacyjnej	794,6	848,7	187,7	200,5
Przychody finansowe	97,4	188,3 ⁽¹⁾	23,0	44,5
Koszty finansowe	(621,3)	(553,3) ⁽¹⁾	(146,8)	(130,7)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metoda praw własności	-	0,1	-	-
Zysk brutto za okres	270,7	483,8	63,9	114,3
Podatek dochodowy	(71,0)	(124,0)	(16,7)	(29,3)
Zysk netto za okres	199,7	359,8	47,2	85,0
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	195,5	326,5	46,2	77,1
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	4,2	33,3	1,0	7,9
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w milionach)	0,36	0,65	0,09	0,15
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	550.703.531	550.703.531	550.703.531	550.703.531
EBITDA⁽²⁾	1.614,1	1.811,3	381,3	427,9
Marża EBITDA	22,7%	26,4%	22,7%	26,4%
EBITDA skorygowana⁽⁴⁾	1.633,1	1.616,2	385,8	381,8
Marża EBITDA skorygowana	22,9%	23,6%	22,9%	23,6%

- (1) W czwartym kwartale 2024 nastąpiła zmiana prezentacji przychodów i kosztów finansowych, w związku z czym dokonano przekształcenia danych porównawczych. W zależności od kierunku zmian poszczególne składowe mogły być ujmowane w różnych kwartałach jako przychody lub koszty finansowe, co może powodować różnice na danych narastających lub w stosunku do danych zaraportowanych. Powyższa zmiana nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto.
- (2) EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wartością netto zlikwidowanych 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.
- (3) EBITDA za drugi kwartał 2025 roku została skorygowana o odpis aktualizujący wartość zapasów modułów fotowoltaicznych (-18,8 mln zł), podczas gdy EBITDA w drugim kwartale 2024 roku została skorygowana o zysk ze sprzedaży adresów IPv4 (21,1 mln zł).
- (4) EBITDA za pierwsze półrocze 2025 roku została skorygowana o stratę na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej (-0,2 mln zł) oraz odpis aktualizujący wartość zapasów modułów fotowoltaicznych (-18,8 mln zł), podczas gdy EBITDA w pierwszym półroczu 2024 roku została skorygowana o zysk na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej (10,0 mln zł) oraz zysk ze sprzedaży adresów IPv4 (185,1 mln zł).

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca			
	2025	2024	2025	2024
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.468,4	1.463,9	346,9	345,8
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(366,8)	(720,1)	(86,7)	(170,1)
<i>Wydatki inwestycyjne⁽¹⁾</i>	(889,6)	(693,7)	(210,2)	(163,9)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.382,0)	(987,3)	(326,5)	(233,2)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(280,4)	(243,5)	(66,2)	(57,5)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	2.407,0	3.076,8	568,6	726,8

(1) 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, raportowanych w odrębnej pozycji w naszym rachunku przepływów pieniężnych.

Skonsolidowany bilans

	30 czerwca 2025	31 grudnia 2024	30 czerwca 2025	31 grudnia 2024
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	2.407,0	2.687,1	567,4	633,5
Aktywa	36.945,9	37.468,0	8.709,8	8.832,8
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	14.412,6	14.705,4	3.397,7	3.466,7
<i>Finansowe zobowiązania⁽²⁾ długoterminowe</i>	<i>13.005,2</i>	<i>13.316,3</i>	<i>3.065,9</i>	<i>3.139,2</i>
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	5.298,4	5.693,3	1.249,1	1.342,1
<i>Finansowe zobowiązania⁽²⁾ krótkoterminowe</i>	<i>1.466,0</i>	<i>1.863,9</i>	<i>345,6</i>	<i>439,4</i>
Kapitał własny	17.234,9	17.069,3	4.063,0	4.024,0
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	6,0	6,0

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

(2) Na zobowiązania finansowe składają się zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, obligacji i leasingu.

1. Podstawowe informacje o Grupie Polsat Plus

1.1. Kim jesteśmy

Grupa Polsat Plus jest największą grupą medialno-telekomunikacyjną w Polsce i liderem na polskim rynku rozrywki i telekomunikacji. Jesteśmy liderem rynku płatnej telewizji oraz jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych w kraju. Jesteśmy także jednym z największych producentów kontentu w Polsce i zajmujemy czołową pozycję na rynku nadawców telewizyjnych pod względem oglądalności i udziału w rynku reklamy. Oferujemy kompleksowe usługi multimedialne zaprojektowane z myślą o całej rodzinie oraz szereg usług hurtowych na międzyoperatorskim rynku telekomunikacyjnym, rynku telewizyjnym i reklamowym. Dodatkowo, w oparciu o Strategię 2023+, rozszerzyliśmy naszą działalność biznesową o produkcję i obrót czystą energią.

Nasza działalność operacyjna obejmuje cztery segmenty biznesowe: segment usług B2C i B2B, segment mediowy: telewizja i online, segment nieruchomości oraz segment zielona energia. Portfolio usług i produktów oferowanych przez spółki z Grupy obejmuje:

- **usługi płatnej telewizji**, oferowane pod marką „Polsat Box” przez spółkę Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji oraz przez spółkę zależną Netia. Naszym klientom zapewniamy dostęp do ponad 160 kanałów nadawanych w technologiach satelitarnej, naziemnej i internetowej (IPTV, OTT), nowoczesnych usług OTT, Multiroom oraz usługi wideo online poprzez serwis streamingowy Polsat Box Go;
- **telekomunikacyjne usługi głosowe**, jak również usługi dodane (VAS). Mobilne usługi głosowe świadczymy głównie pod marką „Plus” za pośrednictwem spółki Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a usługi w zakresie stacjonarnej telefonii oferujemy pod marką „Netia”. Ponadto oferujemy klientom biznesowym szereg zaawansowanych rozwiązań opracowanych z myślą o usprawnieniu procesów i zwiększeniu efektywności, w tym rozwiązań chmurowych;
- **szerokopasmowy mobilny Internet**, oferowany pod marką „Plus” w nowoczesnych technologiach 5G, LTE Advanced oraz LTE. W zasięgu sieci 5G Plusa znajduje się ponad 26 mln mieszkańców Polski.
- **szerokopasmowy Internet stacjonarny** o zasięgu blisko 11 mln gospodarstw domowych, oferowany pod markami „Netia” i „Plus” w oparciu o należącą do nas ogólnopolską infrastrukturę dostępową, jak również dostęp hurtowy do sieci innych operatorów;
- **nadawanie i produkcję telewizyjną** w Grupie Telewizja Polsat, która jest wiodącym nadawcą komercyjnym na polskim rynku, oferującym 43 popularne kanały telewizyjne własnej produkcji, w tym kanał główny POLSAT - czołowy kanał FTA w Polsce;
- **media internetowe** poprzez wiodący portal horyzontalny Interia.pl oraz bogate portfolio portali tematycznych;
- **usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim**, obejmujące m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego;
- **produkcję i sprzedaż energii** z odnawialnych źródeł energii, jak wiatr, słońce i biomasa. W ramach łańcucha wartości opartego o zielony wodór oferujemy jego produkcję, magazynowanie, transport, dystrybucję i sprzedaż, jak również budowę stacji tankowania wodoru oraz sprzedaż autobusów zasilanych wodorem;
- **działalność na rynku nieruchomości**, obejmującą realizację projektów budowlanych, sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami. Naszym flagowym projektem jest inwestycja Port Praski zlokalizowana w ścisłym centrum Warszawy.

1.2. Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki

Od dnia 1 stycznia 2025 roku do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 20 sierpnia 2025 roku, w strukturze Grupy zostały wprowadzone zmiany zaprezentowane w poniższej tabeli.

Data	Opis
Segment usług B2C i B2B	
17 stycznia 2025 r.	Nabycie 100% udziałów spółki Archiplex Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat
24 stycznia 2025 r.	Nabycie dodatkowych 10% udziałów spółki BCAST Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat
31 stycznia 2025 r.	Zbycie 100% udziałów spółki Alledo Express Sp. z o.o. przez Esoleo Sp. z o.o.
18 lipca 2025 r.	Nabycie dodatkowych 5% udziałów spółki BCAST Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat
Segment mediowy	
7 marca 2025 r.	Wykreślenie spółki Mobiem Polska Sp. z o.o. w likwidacji z rejestru przedsiębiorców

Wyżej opisane zmiany są efektem systematycznie realizowanego procesu optymalizacji i upraszczania struktury kapitałowej Grupy. Wybrane zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnętrznych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów.

Szczegółowa struktura Grupy, z uwzględnieniem powyższych zmian, została przedstawiona w nocie 5 do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku.

1.3. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki

W związku z opublikowanym przez ESMA w dniu 27 czerwca 2025 roku trzydziestym wyciągiem z bazy danych egzekwowania przepisów FRWG (EECS) (ang. *30th Extract from the FRWG (EECS) Database of Enforcement*) oraz decyzją EECS/0126-04 – „Ujawnienie podmiotu dominującego”, Spółka wystosowała do TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie („Fundacja TiVi”, „Fundacja”), jako akcjonariusza Spółki, pismo z prośbą o wskazanie jej podmiotu dominującego w rozumieniu art. 4 ust. 14 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (z późniejszymi zmianami) („Ustawa o ofercie publicznej”). W dniu 18 sierpnia 2025 roku Spółka otrzymała odpowiedź, w której Fundacja potwierdziła, że nie ma podmiotu dominującego w rozumieniu art. 4 ust. 14 Ustawy o ofercie publicznej. W szczególności nie ma podmiotu, który:

1. posiada bezpośrednio lub pośrednio większość głosów w organie zarządzającym Fundacji (Rada Fundacji), lub
2. jest uprawniony do powoływania lub odwoływania większości członków Rady Fundacji, lub
3. więcej niż połowa członków zarządu takiego podmiotu jest jednocześnie członkami Rady Fundacji, prokurentami lub osobami pełniącymi funkcje kierownicze w Fundacji bądź innym podmiocie zależnym Fundacji.

Jednocześnie Fundacja oświadczyła, że nie posiada zarządu ani rady nadzorczej. Jej organem zarządzającym jest Rada Fundacji, która jest odpowiedzialna za zarządzanie sprawami Fundacji i jej reprezentację. Obecni członkowie Rady Fundacji to:

1. Peter Schierscher – powołany przez Sąd Księżący w Vaduz, Liechtenstein;
2. Jarosław Grzesiak – powołany wspólnie przez Tobiasza Solorza, Aleksandrę Żak i Piotra Żaką;
3. Tomasz Szeląg – powołany przez Zygmunta Solorza.

Fundacja jest reprezentowana wspólnie przez Petera Schierschera działającego razem z Tomaszem Szelągiem lub Jarosławem Grzesiakiem.

Ponadto, w przesłanym piśmie Fundacja poinformowała, że w rejestrze beneficjentów rzeczywistych Fundacji TiVi wykazani są:

1. Zygmunt Solorz jako założyciel, kurator i pierwszy beneficjent (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji);
2. Peter Schierscher jako członek Rady Fundacji;
3. Jarosław Grzesiak jako członek Rady Fundacji;
4. Tomasz Szeląg jako członek Rady Fundacji.

W oparciu o wskazane powyżej informacje Spółka prezentuje poniżej tabelę przedstawiającą akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 20 sierpnia 2025 roku.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation⁽¹⁾, w tym za pośrednictwem:	386.745.257	60,47%	566.162.758	69,13%
Reddev Investments Limited w tym za pośrednictwem	386.745.247	60,47%	566.162.738	69,13%
Cyfrowy Polsat S.A. ⁽²⁾	88.842.485	13,89%	88.842.485	10,85%
Nationale-Nederlanden PTE	40.956.459	6,40%	40.956.459	5,00%
Pozostali	211.844.300	33,12%	211.844.300	25,87%
Razem	639.546.016	100%	818.963.517	100%

(1) Beneficjentami TiVi Foundation są: (1) Zygmunt Solorz jako założyciel, kurator i pierwszy beneficjent (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Peter Schierscher jako członek Rady Fundacji; (3) Jarosław Grzesiak jako członek Rady Fundacji; i (4) Tomasz Szeląg jako członek Rady Fundacji.

(2) Akcje własne nabyte w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Spółka nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

1.4. Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień publikacji niniejszego Raportu, tj. 20 sierpnia 2025 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 21 maja 2025 roku (raport za pierwszy kwartał 2025 rok), 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, w posiadaniu Członków Rady Nadzorczej Spółki, pośrednio lub bezpośrednio, na dzień publikacji niniejszego Raportu, tj. 20 sierpnia 2025 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raport za pierwszy kwartał 2025 rok), tj. od dnia 21 maja 2025 roku.

Imię, nazwisko / Funkcja	Stan posiadania na 21 maja 2025	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania na 20 sierpnia 2025
Józef Birka ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej	79.268	-	-	79.268
Tomasz Szeląg ⁽²⁾ Członek Rady Nadzorczej	125.000	-	-	125.000

(1) Wykazane akcje zostały nabyte przez Ewę Birkę, osobę blisko związaną w rozumieniu art. 19 Rozporządzenia MAR z Józefem Birką.

(2) Tomasz Szeląg posiada akcje Spółki pośrednio poprzez spółkę Pigreto Ltd.

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień publikacji niniejszego Raportu, tj. 20 sierpnia 2025 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 21 maja 2025 roku (raport za pierwszy kwartał 2025 rok), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej, wchodzący w skład Rady Nadzorczej na dzień publikacji niniejszego Raportu, nie posiadali pośrednio ani bezpośrednio akcji Spółki.

2. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia

2.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zbycie akcji Asseco Poland S.A.

31 stycznia 2025 roku Spółka zbyła 8.300.029 akcji Asseco Poland S.A., stanowiących 9,99% kapitału zakładowego Asseco Poland oraz uprawniających do wykonywania 9,99% głosów na walnym zgromadzeniu Asseco Poland, za cenę 85,0 zł za jedną akcję na rzecz Yukon Niebieski Kapitał B.V.

5 lutego 2025 roku Spółka zbyła w transakcjach giełdowych 105.298 akcji Asseco Poland S.A. stanowiących ok. 0,13% kapitału zakładowego Asseco Poland S.A. oraz uprawniających do wykonywania ok. 0,13% głosów na walnym zgromadzeniu Asseco Poland S.A.. Po tej transakcji Cyfrowy Polsat nie posiada akcji Asseco Poland S.A.

Częściowa przedterminowa spłata kredytów

W dniu 21 lutego 2025 r. Spółka oraz Polkomtel dokonały częściowej przedterminowej spłaty kredytu terminowego udzielonego na podstawie Umowy Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku w kwocie 681,4 mln zł powiększonej o naliczone odsetki. W wyniku dokonania powyższej przedpłaty łączna kwota główna zadłużenia Grupy z tytułu Umowy Kredytów wynosi 6.263,1 mln zł i 506,0 mln EUR z harmonogramem spłaty do roku 2028.

Środki na częściową przedterminową spłatę kredytu terminowego zostały pozyskane m.in. w toku zbycia przez Spółkę akcji Asseco Poland S.A.

Podział zysku za rok obrotowy 2024

W dniu 26 czerwca 2025 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia całości zysku netto Spółki za rok obrotowy 2024 w wysokości 405,8 mln zł na kapitał zapasowy. Uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia jest zgodna z uprzednią rekomendacją Zarządu Spółki z dnia 21 maja 2025 roku, która została pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą w dniu 30 maja 2025 roku.

Podejmując decyzję o niewypłacie dywidendy Zarząd wziął pod uwagę poziom wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA LTM (z wyłączeniem finansowania projektowego) Spółki, który na koniec pierwszego kwartału 2025 roku przekraczał poziom 3,5x, dopuszczający wypłatę dywidendy. Podwyższony poziom wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA wynikał z utrzymujących się przez cały 2024 rok wysokich stóp procentowych i w efekcie wysokich kosztów obsługi zadłużenia oraz presji inflacyjnej. Równolegle, Spółka konsekwentnie realizuje strategiczne inwestycje w obszarze odnawialnych źródeł energii w ramach Strategii 2023+, ukierunkowane na kontynuację rozwoju grupy kapitałowej Spółki w długim okresie zgodnie z nadrzędnym celem strategicznym, jakim jest trwały wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy.

2.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Aukcja rezerwacji częstotliwości 700 MHz i 800 MHz

W dniu 25 marca 2025 roku Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej ogłosił wyniki aukcji na rezerwację częstotliwości z pasma 700 MHz i 800 MHz. Przedmiotem aukcji było sześć sparowanych bloków o szerokości 5 MHz każdy w paśmie 700 MHz oraz jeden sparowany blok o szerokości 5 MHz w paśmie 800 MHz o cenie wywoławczej 365,0 mln zł za każdy blok. Polkomtel wylicytował Blok D (718-723 MHz i 773-778 MHz) za cenę 363,1 mln zł. Polkomtel wpłacił wadium w wysokości 150,0 mln zł dnia 23 stycznia 2025 roku,

a pozostałą część płatności w wysokości 212,0 mln zł dokonał dnia 2 lipca 2025 roku, po uzyskaniu decyzji rezerwacyjnej.

Wszystkie bloki częstotliwości zostały rozdysponowane z okresem wykorzystywania do 31 maja 2040 roku. Zgodnie z decyzją rezerwacyjną rozpoczęcie komercyjnego oferowania usług z wykorzystaniem uzyskanych częstotliwości musi nastąpić w terminie 4 miesięcy od daty doręczenia rezerwacji, tj. od 18 czerwca 2025 roku.

Decyzja rezerwacyjna zawiera także wymagania implementacyjne obejmujące zobowiązania zasięgowe i jakościowe w zakresie rozwoju sieci, które mogą być zrealizowane wykorzystując wszystkie posiadane zasoby częstotliwości, łącznie z wylicytowanymi w obecnej procedurze selekcyjnej. Zobowiązania inwestycyjne przewidują, że do końca 2026 roku operatorzy będą musieli zapewnić zasięg sieci mobilnej do 98% gospodarstw domowych (z wyłączeniem obszarów wskazanych w załączniku 1 do projektów decyzji rezerwacyjnych) z transferem 50 Mb/s. Do końca 2028 roku zasięg ma wzrosnąć do 99% gospodarstw domowych, a prędkość do 95 Mb/s przy opóźnieniu sygnału 10 ms. Do końca 2030 roku prędkość ma zwiększyć się do 120 Mb/s przy pokryciu na poziomie 99% i opóźnieniu 10 ms. Jednocześnie zobowiązania inwestycyjne przewidują, że do końca 2026 roku operatorzy będą musieli zapewnić zasięg sieci mobilnej dla co najmniej 90% obszaru kraju (z wyłączeniem obszarów wskazanych w załączniku 1 do projektów decyzji rezerwacyjnych) z transferem co najmniej 50 Mb/s i do końca 2028 roku z transferem co najmniej 95 Mb/s i opóźnieniem 10 ms.

Nowa oferta usług łączonych Plusa i Polsat Box

W czerwcu 2025 roku Plus i Polsat Box wprowadziły nową, elastyczną ofertę, która istotnie upraszcza zasady łączenia usług w ramach jednej umowy, umożliwiając ich dopasowanie do indywidualnych potrzeb klienta, a jednocześnie – zgodnie z naszą strategią multiplay – pozostaje skoncentrowana na budowie wartości ARPU.

Oferta oparta jest na czterech podstawowych usługach telekomunikacyjnych – abonamencie komórkowym, mobilnym Internecie LTE/5G, Internecie światłowodowym oraz płatnej telewizji. Usługi dostępne są w trzech wariantach - S, M, L, różniących się parametrami technicznymi. Oferta jest skierowana zarówno do nowych, jak i obecnych klientów indywidualnych.

Ideą strategiczną nowej oferty jest uproszczenie zasad łączenia usług w pakiety. Klient wybiera dwie dowolne usługi podstawowe w wariantcie M w cenie 80 zł miesięcznie. Każda kolejna usługa dodana do pakietu kosztuje tylko 30 zł miesięcznie. Klient może rozszerzyć pakiet o dodatkową usługę podstawową (np. kolejny abonament komórkowy, Internet mobilny lub światłowodowy, płatną telewizję) lub dokupić zestaw dwóch wybranych serwisów streamingowych (Disney+, SkyShowtime, HBO Max, Polsat Box Go Sport oraz Polsat Box Go Premium). Dodatkowo, oferujemy możliwość podwyższenia całego pakietu usług do wariantu L za 30 zł miesięcznie.

2.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

Zmiany w Zarządzie i Radzie Nadzorczej

W dniu 22 lipca 2025 roku, akcjonariusz Spółki – TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie, wykonując przysługujące mu osobiste uprawnienie wynikające z art. 14 ust. 2 i art. 19 ust. 2 Statutu Spółki:

- odwołał Mirosława Błaszczyka ze stanowiska Prezesa Zarządu Spółki i w jego miejsce powołał Andrzeja Abramczuka;
- odwołał Zygmunta Solorza ze stanowiska Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki i w jego miejsce powołał Daniela Kaczorowskiego.

W otrzymanym przez Spółkę oświadczeniu prasowym TiVi Foundation, fundacja wskazała, że głównym celem powyższych zmian było usprawnienie nadzoru nad kluczowymi spółkami TiVi Foundation i ochrona aktywów, a przeprowadzone zmiany były niezbędne w celu prawidłowego wypełnienia tego obowiązku.

Kontrakt na rynku mocy

14 lipca 2025 roku należąca do Grupy spółka Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. (BiW) zakontaktowała 44 MW obowiązku mocowego w aukcji dogrywkowej rynku mocy na rok dostaw 2029, uzyskując umowę mocową na okres 17 lat. Kontrakt obejmuje nową jednostkę biomasową, która powstanie w wyniku modernizacji instalacji wcześniej wykorzystywanej do produkcji energii z węgla brunatnego. BiW posiada doświadczenie w realizacji podobnych projektów. Zgodnie ze wstępnymi wynikami aukcji opublikowanymi przez Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., cena zamknięcia wyniosła 534,09 PLN/kW/rok.

Wobec powyższego przewidywane łączne przychody z tytułu ww. umowy mocowej w okresie 17 lat od 2029 roku mogą wynieść ok. 399,5 mln zł, przy czym cena obowiązku mocowego dla wieloletniej umowy mocowej podlegać będzie corocznej waloryzacji średniorocznym wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych począwszy od drugiego roku dostaw.

Zawarcie umowy kredytowej przez Eviva Drzeżewo

W dniu 11 sierpnia 2025 roku należąca do Grupy spółka Eviva Drzeżewo Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum banków w składzie: BGK, Bank Pekao S.A. i PKO BP S.A. umowę kredytu, na podstawie której udostępniony został spółce kredyt terminowy do maksymalnej kwoty 874,0 mln zł, kredyt odnawialny do maksymalnej kwoty 55,8 mln zł oraz kredyt odnawialny VAT do maksymalnej kwoty 23,1 mln zł. Ostateczny termin spłaty upływa we wcześniejszej z dat: (i) dacie przypadającej 15 lat po wystąpieniu daty zakończenia budowy farmy wiatrowej (zgodnie z definicją zawartą w umowie kredytów) albo (ii) 30 czerwca 2041 roku. Kredyty zostaną wykorzystane na finansowanie budowy farmy wiatrowej Drzeżewo, w szczególności na finansowanie lub refinansowanie całkowitych kosztów budowy farmy wiatrowej Drzeżewo.

Farma wiatrowa w Drzeżewie o mocy 139 MW to największy projekt wiatrowy realizowany przez Grupę. Budowa farmy dobiega końca – zainstalowano wszystkie 63 turbiny i trwa rozruch techniczny projektu. Pełne komercyjne uruchomienie farmy planowane jest na czwarty kwartał 2025 roku.

3. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

3.1. Przegląd sytuacji operacyjnej

3.1.1. Segment usług B2C i B2B

Przy ocenie działalności operacyjnej w obszarze B2C 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 usługę przedpłaconą. Z kolei w obszarze B2B analizowana skala naszej bazy klienckiej, wyrażonej liczbą obsługiwanych przez nas podmiotów gospodarczych, jak również ich wartość wyrażona wskaźnikiem ARPU na klienta biznesowego.

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	nominalna	% / p.p.
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C				
Łączna liczba RGU B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym:	13.279	13.086	193	1,5%
Płatna telewizja	4.574	4.749	(175)	(3,7%)
Telefonia komórkowa	6.526	6.317	209	3,3%
Internet	2.179	2.020	159	7,9%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	5.692	5.758	(66)	(1,1%)
ARPU na klienta B2C [PLN]	78,4	75,2	3,2	4,3%
ARPU na klienta B2C (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	78,1	74,9	3,2	4,3%
Churn	7,1%	7,5%	-	(0,4 p.p.)
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,33	2,27	0,06 p.p.	2,6%
Usługi przedpłacone				
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) [tys.], w tym:	2.376	2.609	(233)	(8,9%)
Płatna telewizja ⁽¹⁾	83	112	(29)	(25,9%)
Mobilne usługi telekomunikacyjne ⁽²⁾	2.293	2.497	(204)	(8,2%)
ARPU na RGU prepaid [PLN]	17,7	18,0	(0,3)	(1,7%)
ARPU na RGU prepaid (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	17,3	17,7	(0,4)	(2,3%)
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B				
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	68,0	68,5	(0,5)	(0,7%)
ARPU na klienta B2B [PLN]	1.545	1.485	60,0	4,0%
ARPU na klienta B2B (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	1.526	1.487	39,0	2,6%

(1) RGU z wykluczeniem niskomarżowego pakietu Polsat Box Go Start.

(2) Liczba raportowanych RGU prepaid w ramach mobilnych usług telekomunikacyjnych 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.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C

Łączna liczba klientów B2C, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła na koniec drugiego kwartału 2025 roku 5.692 tys. (-1,1% r/r). Na erozję bazy wpływ miała m.in. mniejsza popularność technologii satelitarnej, jak również utrzymujący się proces konsolidacji klientów kontraktowych pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego. Zgodnie z założeniami strategicznymi Grupa unika

agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych oraz na budowie ARPU klienta kontraktowego.

Na koniec drugiego kwartału 2025 roku odnotowaliśmy spadek wskaźnika odejść wśród klientów B2C w okresie 12-miesięcznym (churn) o 0,4 p.p., do poziomu 7,1%. Utrzymujący się na niskim poziomie churn to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, wynikającej ze skutecznej realizacji strategii multiplay oraz dbałość o wysoki poziom satysfakcji naszych klientów.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta poprzez dosprzedaż i sprzedaż łączoną dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych oraz oferowanie bogatszych pakietów telewizyjnych i telekomunikacyjnych (strategia *more-for-more*). W drugim kwartale 2025 roku średni miesięczny przychód na kontraktowego klienta B2C (ARPU) wzrósł do 78,4 zł (+4,3% r/r), natomiast w pierwszym półroczu 2025 roku osiągnął poziom 78,1 zł (+4,3%). Jest to efekt bardzo dobrej sprzedaży usług telefonii mobilnej oraz dostępu do Internetu oraz skutecznej dosprzedaży usług w ramach oferty usług łączonych.

Na koniec drugiego kwartału 2025 roku świadczyliśmy dla klientów B2C 13.279 tys. usług kontraktowych (RGU), czyli o 193 tys. (+1,5%) więcej niż przed rokiem. Motorem wzrostu była wysoka sprzedaż usług telefonii mobilnej (+209 tys., +3,3% r/r) oraz usług dostępu do Internetu (+159 tys., +7,9% r/r), w szczególności usług dostępu do Internetu w technologiach stacjonarnych. Jednocześnie utrzymuje się trend spadkowy na bazie usług płatnej telewizji, która spadła o 175 tys. (-3,7%) r/r, do poziomu 4.574 tys. RGU na koniec drugiego kwartału 2025 roku. Głównym powodem spadku pozostaje mniejsza liczba świadczonych usług telewizji satelitarnej, co jest częściowo kompensowane rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologii internetowej (IPTV/OTT).

Nasylenie bazy naszych klientów B2C usługami łączonymi, wyrażone wskaźnikiem usług kontraktowych przypadających na jednego klienta B2C wzrosło o 2,6% r/r roku do poziomu 2,33 na koniec czerwca 2025 roku. Wierzymy, że dalsza saturacja bazy klientów usługami łączonymi będzie miała pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości oraz będzie wspierała utrzymanie wskaźnika churn na niskim poziomie.

Strategia multiplay, leżąca u podstaw naszej długoterminowej strategii biznesowej, ukierunkowana jest na budowę wartości pojedynczego klienta i pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika churn, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU kontraktowego klienta B2C. W czerwcu 2025 roku zmodyfikowaliśmy naszą ofertę, istotnie upraszczając i uelastyczniając zasady łączenia usług w ramach jednej umowy. Klient wybiera dwie dowolne usługi podstawowe (abonament komórkowy, Internet mobilny LTE/5G, Internet światłowodowy lub płatna telewizja) w wariantach M w cenie 80 zł miesięcznie, a każda kolejna usługa lub zestaw streamingów kosztuje tylko 30 zł miesięcznie. W związku z odświeżeniem strategii multiplay, podjęliśmy decyzję o modyfikacji definicji klienta multiplay w ten sposób, że poprzednia definicja, uwzględniająca klientów kontraktowych B2C, posiadających co najmniej 2 usługi w programach lojalnościowych w wybranej spółce z Grupy, została rozszerzona o klientów posiadających co najmniej 2 usługi, w tym usługi tego samego rodzaju, w różnych spółkach z Grupy. Zgodnie z nową definicją klient multiplay jest to klient kontraktowy B2C posiadający co najmniej 2 usługi, w tym tego samego rodzaju, w jednej lub wielu spółkach z Grupy równocześnie.

Na koniec drugiego kwartału 2025 roku liczba klientów korzystających z naszej oferty usług łączonych wyniosła 3.013 tys., notując wzrost o 49 tys. (+1,7%) r/r. Przekłada się to na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 52,9% (+1,4 p.p. r/r). Ta grupa klientów korzystała na koniec czerwca 2025 roku z 10.614 tys. usług, o 832 tys. więcej niż rok wcześniej (+8,5% r/r).

Usługi przedpłacone

Na dzień 30 czerwca 2025 roku liczba aktywnych usług przedpłaconych wyniosła 2.376 tys., co oznacza spadek o 233 tys. (-8,9% r/r). Głównym powodem spadku bazy usług przedpłaconych w analizowanym okresie była niższa o 204 tys. (-8,2% r/r) liczba świadczonych przedpłaconych RGU telekomunikacyjnych, wynosząca na koniec drugiego kwartału 2025 roku 2.293 tys. usług. Spadek ten wynika przede wszystkim z wysokiego poziomu konkurencyjności w tym segmencie rynku. Rozwój oferty prepaid, obejmujący zwiększenie paczek danych, sprawił, że podział taryf na te przeznaczone do użycia w telefonach oraz w modemach przestał być uzasadniony, zarówno z perspektywy abonentów, jak i operatorów. W związku z tym zaprzestano sprzedaży taryf prepaid dedykowanych transferowi danych. Użytkownicy mogą teraz zaspokajać swoje potrzeby związane z transmisją danych korzystając ze zunifikowanych taryf prepaid. Z tego powodu od drugiego kwartału 2025 roku Spółka połączyła raportowane dane dotyczące telefonii komórkowej oraz Internetu mobilnego w jedną pozycję „mobilne usługi telekomunikacyjne”.

Liczba usług przedpłaconych płatnej telewizji spadała o 29 tys. (-25,9%) r/r, m.in. w wyniku niższej sprzedaży pakietów Polsat Box Go Sport w związku z faktem, że w okresie porównawczym odbywały się cieszące się dużą popularnością wydarzenia sportowe.

Pomimo spadku liczby świadczonych usług przedpłaconych, ARPU utrzymuje się na relatywnie wysokim poziomie, co wynika z koncentracji Grupy na budowie wartości klienta w tym segmencie. Średni miesięczny przychód na usługę przedpłaconą wyniósł 17,7 zł w drugim kwartale (-1,7% r/r) oraz 17,3 zł w pierwszym półroczu 2025 roku (-2,3% r/r).

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

Łączna liczba klientów kontraktowych B2B wyniosła na koniec drugiego kwartału 2025 roku 68,0 tys. (-0,7% r/r). Skala obsługiwanego przez nas bazy klientów B2B pozostaje relatywnie stabilna w długim okresie, co dowodzi wysokiej skuteczności prowadzonych przez nas działań nakierowanych na budowę wysokiej satysfakcji naszych klientów biznesowych. Jednocześnie utrzymujemy wysoki poziom ARPU naszych klientów B2B, który w drugim kwartale 2025 roku wyniósł 1.545 zł średniomiesięcznie (+4,0% r/r), a w pierwszym półroczu 2025 roku 1.526 zł średniomiesięcznie (+2,6% r/r).

Obszar B2B pozostaje pod wpływem silnej presji konkurencyjnej, przekładającej się na poziom cen za tradycyjne usługi telekomunikacyjne. Podstawą budowania wartości naszej bazy B2B w naturalny sposób są dodatkowe usługi świadczone na rzecz naszych klientów biznesowych. W tym celu dążymy do ciągłego poszerzania oferty dla klientów biznesowych o kolejne usługi, generujące inkrementalne przychody.

3.1.2. Segment mediowy: telewizja i online

Analizując i oceniając naszą działalność w segmencie mediowym bierzemy pod uwagę przede wszystkim udział w oglądalności poszczególnych kanałów telewizyjnych i udział w rynku reklamy TV i sponsoringu, a w obszarze online analizujemy średniomiesięczną liczbę użytkowników oraz średniomiesięczną liczbę odsłon. Kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów zostały przedstawione w poniższych tabelach.

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana p.p. / %	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana p.p./ %
	2025	2024		2025	2024	
Kanały telewizyjne						
Udział w oglądalności ^{(1) (2)} , w tym:	22,47%	22,04%	0,43 p.p.	22,30%	21,77%	0,53 p.p.
POLSAT (kanał główny)	7,31%	7,05%	0,26 p.p.	7,42%	7,08%	0,34 p.p.
Kanały tematyczne	15,17%	14,99%	0,18 p.p.	14,88%	14,69%	0,19 p.p.
Udział w rynku reklamy TV i sponsoringu	28,2%	28,2%	-	28,4%	28,0%	0,4 p.p.

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana p.p. / %	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana p.p./ %
	2025	2024		2025	2024	
Online – portale internetowe						
Średniomiesięczna liczba użytkowników [tys.]	21.016	20.381	3,1%	21.009	20.667	1,7%
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.951	1.808	7,9%	1.929	1.867	3,3%

Udział w oglądalności

Udział w oglądalności	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana / p.p.	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana / p.p.
	2025	2024		2025	2024	
Udział w oglądalności^{(1) (2)}, w tym:	22,47%	22,04%	0,43	22,30%	21,77%	0,53
POLSAT (kanał główny)	7,31%	7,05%	0,26	7,42%	7,08%	0,34
Kanały tematyczne	15,17%	14,99%	0,18	14,88%	14,69%	0,19
TV4	3,10%	3,15%	(0,05)	3,05%	2,90%	0,15
TV6	1,73%	1,60%	0,13	1,68%	1,57%	0,11
Polsat News	1,38%	1,14%	0,24	1,22%	1,23%	(0,01)
Super Polsat	1,11%	1,01%	0,10	1,08%	1,00%	0,08
Polsat 2	0,78%	0,87%	(0,09)	0,81%	0,92%	(0,11)
Fokus TV	0,86%	0,85%	0,01	0,92%	0,89%	0,03
Wydarzenia24	1,08%	0,73%	0,35	0,97%	0,73%	0,24
Polsat Film	0,52%	0,57%	(0,05)	0,57%	0,59%	(0,02)
Nowa TV	0,40%	0,48%	(0,08)	0,41%	0,50%	(0,09)
Polsat Play	0,49%	0,49%	-	0,52%	0,50%	0,02
Polsat Seriale	0,38%	0,39%	(0,01)	0,41%	0,42%	(0,01)
Polo TV	0,47%	0,58%	(0,11)	0,45%	0,51%	(0,06)
Polsat Sport 1 (dawniej Polsat Sport) ⁽³⁾	0,50%	0,70%	(0,20)	0,46%	0,53%	(0,07)
Polsat Cafe	0,42%	0,39%	0,03	0,41%	0,38%	0,03
Eska TV	0,34%	0,39%	(0,05)	0,35%	0,37%	(0,02)
4FUN.TV	0,20%	0,26%	(0,06)	0,20%	0,24%	(0,04)
4FUN KIDS	0,07%	0,12%	(0,05)	0,09%	0,16%	(0,07)
Polsat News Polityka ⁽⁴⁾	0,12%	0,13%	(0,01)	0,10%	0,15%	(0,05)
Eleven Sports 1	0,31%	0,16%	0,15	0,27%	0,16%	0,11
Polsat Doku	0,15%	0,13%	0,02	0,16%	0,13%	0,03
Polsat Sport 2 (dawniej Polsat Sport Extra) ⁽³⁾	0,11%	0,19%	(0,08)	0,11%	0,15%	(0,04)
Disco Polo Music	0,11%	0,08%	0,03	0,10%	0,09%	0,01
Polsat News 2	0,07%	0,07%	-	0,07%	0,07%	-
Polsat Games	0,04%	0,10%	(0,06)	0,05%	0,08%	(0,03)
Polsat Rodzina	0,09%	0,06%	0,03	0,09%	0,06%	0,03
Polsat Music HD	0,05%	0,04%	0,01	0,05%	0,05%	-
Eska TV Extra	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,05%	(0,01)
Polsat Sport 3 (dawniej Polsat Sport News) ⁽³⁾	0,05%	0,09%	(0,04)	0,06%	0,07%	(0,01)
Eleven Sports 2	0,07%	0,03%	0,04	0,06%	0,04%	0,02
4FUN DANCE	0,04%	0,05%	(0,01)	0,04%	0,05%	(0,01)

Udział w oglądalności	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana / p.p.	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana / p.p.
	2025	2024		2025	2024	
Vox Music TV	0,03%	0,04%	(0,01)	0,03%	0,03%	-
Polsat Sport Fight	0,02%	0,03%	(0,01)	0,03%	0,03%	-
Eska Rock TV	0,02%	0,03%	(0,01)	0,02%	0,02%	-
Polsat Film 2 ⁽⁵⁾	0,02%	n/d	-	0,02%	n/d	-
Polsat X ⁽⁵⁾	0,01%	n/d	-	0,01%	n/d	-
Polsat Reality ⁽⁵⁾	0,03%	n/d	-	0,03%	n/d	-
Polsat 1 ⁽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
Eleven Sports 3 ⁽⁶⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽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

- (1) Nielsen Media, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-59 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shifted Viewing) + oglądalność poza domem - OOH)
- (2) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat Plus i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio. Ponadto dane składowe na potrzeby prezentacji zostały zaokrąglone, w związku z czym wartości sumaryczne oraz porównawcze mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych poszczególnych pozycji.
- (3) Od 26 kwietnia 2024 roku nastąpiła zmiana nazw kanałów sportowych Polsatu: Polsat Sport zmienił się w Polsat Sport 1, Polsat Sport Extra w Polsat Sport 2, a Polsat Sport News w Polsat Sport 3.
- (4) Kanał nadaje od 10 stycznia 2024 roku.
- (5) Kanał został objęty badaniem telemetrycznym z dniem 5 maja 2025 roku.
- (6) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat Plus (niekonsolidowane)

Udział w oglądalności	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana / p.p.	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana / p.p.
	2025	2024		2025	2024	
Polsat Comedy Central Extra	0,20%	0,26%	(0,06)	0,19%	0,27%	(0,08)
Polsat Viasat History	0,17%	0,18%	(0,01)	0,16%	0,19%	(0,03)
CI Polsat	0,10%	0,22%	(0,12)	0,12%	0,20%	(0,08)
Polsat Viasat Explore	0,13%	0,12%	0,01	0,15%	0,14%	0,01
Polsat Viasat Nature	0,05%	0,07%	(0,02)	0,05%	0,09%	(0,04)

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej kanałów Grupy Polsat Plus wyniósł 22,5% w drugim kwartale 2025 roku (+0,4 p.p. r/r) oraz 22,3% w pierwszym półroczu 2025 roku (+0,5 p.p. r/r). Dodatkowo, kanały Grupy odnotowały rosnące udziały w czasie największej oglądalności (prime time). Według danych Nielsen Media w drugim kwartale 2025 roku kanał główny Polsat osiągnął 7,99% udziału w prime time (+0,43 p.p. r/r), kanały tematyczne 15,09% (+0,41 p.p. r/r), a łączny udział wszystkich kanałów Grupy wyniósł 23,08% (+0,84 p.p. r/r). W pierwszym półroczu 2025 roku udziały wyniosły odpowiednio: 8,14% (+0,43 p.p.), 14,79% (+0,41 p.p.) i 22,93% (+0,84 p.p.).

Na polskim rynku utrzymuje się trend postępującej fragmentaryzacji rynku, która poprzez rozproszenie widowni negatywnie wpływa na oglądalność głównych kanałów telewizyjnych (Polsat, TVN, TVP1 i TVP2).

Dynamicznie rosnąca popularność innych form konsumpcji treści wideo, np. wyświetlanych na odbiornikach telewizyjnych czy na małych ekranach, również determinuje oglądalność tradycyjnej telewizji linearnej. Pomimo iż dynamika tych zjawisk nieznacznie wyhamowała, nadal kształtują one widownię. Nasz kanał główny Polsat, jako jedyny spośród czterech głównych stacji, odnotował w drugim kwartale 2025 roku i pierwszym półroczu 2025 roku wzrost udziału w oglądalności, do poziomu odpowiednio 7,3% (+0,3 p.p. r/r) oraz 7,4% (+0,3 p.p. r/r). Również nasze kanały tematyczne odnotowały w tych samych okresach wzrost r/r odpowiednio o 0,2 p.p. do poziomu 15,2% oraz o 0,2 p.p. do poziomu 14,9%. Był to efekt bardzo dobrej ramówki wiosennej oraz atrakcyjnej oferty programowej naszych kanałów tematycznych.

Na poziom oglądalności kanałów Grupy wpływa rosnąca widownia nielinearnych treści wideo (w tym serwisów OTT) i niemonitorowanych kanałów TV wyświetlanych na odbiornikach telewizyjnych, określanych przez Nielsen Media jako kategoria „others”. W styczniu 2022 roku Nielsen poszerzył definicję treści kwalifikowanych do tego węzła, w związku z czym do końca 2024 roku obserwowaliśmy systematyczny wzrost udziałów widowni „others”, który wydaje się stabilizować w pierwszym półroczu 2025 roku. Warto odnotować, iż istotna część kategorii „others” nie konkuruje z tradycyjnymi kanałami telewizyjnymi o przychody z reklamy telewizyjnej. Tym samym zmiany wprowadzane przez Nielsen Media mogą trwale obniżyć udziały w oglądalności tradycyjnych kanałów telewizyjnych, w zdecydowanie mniejszym stopniu przekładając się na ich pozycję na rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu. W marcu 2024 roku Nielsen Media zmodyfikował metodologię pomiaru widowni poza miejscem zamieszkania (OOH), urealnając wielkość zjawiska widowni poza domem, która trwale wzrosła. Dla Grupy Polsat Plus oznacza to wzrost zasobów reklamowych, które mogą zostać zaoferowane reklamodawcom.

Stale dbamy o wzmacnianie oferty naszych kanałów, w tym między innymi o wprowadzanie do niej atrakcyjnych treści sportowych. W lipcu 2024 roku pozyskaliśmy wyłączne prawa do transmitowania w telewizji i streamingu przez 3 sezony nowego formatu Ligi Europy UEFA i Ligi Konferencji UEFA. Z innych dyscyplin sportu, zawarliśmy m.in. umowy na transmisje z meczów ORLEN Superligi i ORLEN Superligi Kobiet w piłce ręcznej do 2030 roku, umowę licencyjną z Polską Ligą Koszykówki na transmisje Energa Basket Ligi do końca sezonu 2029/2030, a także zakupiliśmy na wyłączność prawa do transmisji hokejowych Mistrzostw Świata do 2029 roku. We wrześniu 2024 roku, należąca do Grupy spółka Eleven Sports Network nabyła prawa do transmitowania w Polsce meczów francuskiej Ligue 1 McDonald's w najbliższych latach. Umowa ta obejmuje bieżące rozgrywki 2024/25, a także sezony 2025/26, 2026/27, 2027/28 i 2028/29. Pozyskaliśmy także wyłączne prawa do transmitowania w Polsce piłkarskich rozgrywek Bundesligi i 2. Bundesligi od sezonu 2025/26 do końca 2028/29 i niewyłączną licencję na rundę wiosenną 2024/25. W październiku 2024 roku pozyskaliśmy wyłączne prawa do transmitowania w Polsce wszystkich wyścigów Formuła 1® w latach 2025 – 2028.

Z dniem 5 maja 2025 roku wprowadziliśmy do szerokiej dystrybucji telewizyjnej trzy kanały tematyczne: Polsat Film 2, Polsat Reality i Polsat X, które również emitują reklamy. Polsat Film 2 to kanał filmowy proponujący klasykę Hollywood, polskie filmy i współczesne produkcje. Polsat Reality emituje programy dokumentalne i reality, a Polsat X przedstawia m.in. dokumenty historyczne, ciekawostki naukowe oraz niewyjaśnione wydarzenia, a także seriale sensacyjne.

Udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu

Według wstępnych szacunków Publicis Group, wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosły ok. 2.438 mln zł (+2,2% r/r). Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wyniósł w tym okresie 28,4%, co stanowi wzrost o 0,4 p.p. wobec udziału na poziomie 28,0% odnotowanego w pierwszym półroczu 2024 roku. Publicis Group oszacował, że w drugim kwartale 2025 roku wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły ok. 1,324 mln zł (+3,2% r/r) i szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej utrzymał się na poziomie 28,2%, podobnie jak w drugim kwartale 2024 roku.

Średniomiesięczna liczba użytkowników i odsłon internetowych

W drugim kwartale 2025 roku średniomiesięczna liczba użytkowników (wskaźnik *real users* z badania Mediapanel) stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia wyniosła 21.016 tys., co oznacza wzrost o 636 tys. (+3,1%) r/r, a w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosła 21.009 tys., o 342 tys. (+1,4%) więcej niż w analogicznym okresie 2024 roku.

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w drugim kwartale 2025 roku przekroczyła pół miliona. Portal interia.pl prezentowany jest jako całość, bez rozbijania na serwisy tematyczne.

Średniomiesięczna liczba użytkowników ⁽¹⁾ [tys.]	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	nominalna	%	2025	2024	nominalna	%
Grupa Polsat-Interia⁽²⁾	21.016	20.381	636	3,1%	21.009	20.667	342	1,7%
<i>wybrane witryny:</i>								
interia.pl	15.851	15.908	(58)	(0,4%)	15.597	15.914	(317)	(2,0%)
pomponik.pl	6.234	6.942	(708)	(10,2%)	6.071	7.606	(1,534)	(20,2%)
polsatnews.pl	5.590	5.714	(125)	(2,2%)	5.850	5.512	339	6,1%
twojapogoda.pl	4.471	3.683	788	21,4%	4.232	3.266	966	29,6%
deccoria.pl	2.964	3.350	(387)	(11,5%)	3.191	3.383	(192)	(5,7%)
top.pl	2.855	2.961	(106)	(3,6%)	3.028	3.471	(443)	(12,8%)
polsatsport.pl	2.313	3.472	(1.159)	(33,4%)	2.151	3.238	(1,086)	(33,6%)
smaker.pl	2.332	2.666	(334)	(12,5%)	2.475	3.134	(659)	(21,0%)
terazgotuje.pl ⁽³⁾	2.056	1.106	949	85,8%	2.323	1.106	1,216	109,9%
hub.pl ⁽⁴⁾	1.531	n/d	-	-	1.401	n/d	-	-
halotu.polsat.pl ⁽⁵⁾	1.361	n/d	-	-	1.343	n/d	-	-
naekranie.pl	1.201	1.729	(528)	(30,6%)	1.314	1.737	(423)	(24,4%)
polsatboxgo.pl	1.031	1.249	(219)	(17,5%)	1.124	1.211	(87)	(7,2%)
bryk.pl	1.028	1.719	(691)	(40,2%)	1.240	1.785	(546)	(30,6%)
okazjum.pl	652	819	(167)	(20,4%)	643	837	(194)	(23,2%)

(1) Badanie Mediapanel, wskaźnik Real Users – realni użytkownicy.

W danych dla całej Grupy wyniki witryn przejętych przez Grupę w trakcie trwania okresu sprawozdawczego uwzględniane są

(2) dopiero od momentu ich przejęcia. Ponadto dane składowe na potrzeby prezentacji zostały zaokrąglone, w związku z czym wartości sumaryczne oraz porównawcze mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych poszczególnych pozycji.

(3) Serwis wystartował w kwietniu 2024 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

(4) Serwis wystartował w marcu 2025 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

(5) Serwis wystartował w październiku 2024 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

Według badania Mediapanel, przeprowadzonego przez firmę badawczą Gemius/PBI, w pierwszym półroczu 2025 roku Grupa Polsat-Interia była liderem wśród wydawców internetowych w Polsce, osiągając pięciokrotnie w tym okresie największy zasięg na rynku. Równocześnie, Grupa Polsat-Interia wygenerowała także najwyższy średniomiesięczny zasięg i była liderem na platformie mobile.

Średniomiesięczna liczba odsłon stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła poziom 1,95 mld w drugim kwartale 2025 roku (+7,9% r/r) oraz 1,93 mld w pierwszym półroczu 2025 roku (+3,3% r/r). Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w drugim kwartale 2025 roku przekroczyła pół miliona. Portal Interia.pl prezentowany jest jako całość, bez rozbijania na serwisy tematyczne.

Średniomiesięczna liczba odsłon ⁽¹⁾ [mln]	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	nominalna	%	2025	2024	nominalna	%
Grupa Polsat- Interia⁽²⁾	1.950,8	1.808,5	142,3	7,9%	1.928,9	1.867,2	61,7	3,3%
<i>wybrane witryny:</i>								
interia.pl	828,0	813,1	14,9	1,8%	803,0	839,2	(36,2)	(4,3%)
pomponik.pl	50,4	59,0	(8,6)	(14,6%)	48,7	65,4	(16,7)	(25,5%)
polsatnews.pl	34,4	32,2	2,2	6,8%	35,2	32,3	2,9	9,0%
twojapogoda.pl	21,0	16,6	4,4	26,5%	18,7	14,6	4,1	28,1%
deccoria.pl	9,9	10,7	(0,8)	(7,5%)	10,7	9,8	0,9	9,2%
top.pl	7,3	7,9	(0,6)	(7,6%)	8,3	10,6	(2,3)	(21,7%)
polsatsport.pl	13,0	25,1	(12,1)	(48,2%)	12,3	22,9	(10,6)	(46,3%)
smaker.pl	7,3	8,0	(0,7)	(8,8%)	8,0	11,8	(3,8)	(32,2%)
terazgotuje.pl ⁽³⁾	5,9	2,5	3,4	136,0%	7,4	2,5	4,9	196,0%
hub.pl ⁽⁴⁾	4,2	n/d	-	-	3,8	n/d	-	-
halotu.polsat.pl ⁽⁵⁾	2,5	n/d	-	-	2,5	n/d	-	-
naekranie.pl	6,9	8,4	(1,5)	(17,9%)	7,2	8,0	(0,8)	(10,0%)
polsatboxgo.pl	3,6	6,0	(2,4)	(40,0%)	4,6	5,7	(1,1)	(19,3%)
bryk.pl	6,1	8,5	(2,4)	(28,2%)	7,1	9,1	(2,0)	(22,0%)
okazjum.pl	3,3	21,8	(18,5)	(84,9%)	9,1	21,4	(12,3)	(57,5%)

(1) Badanie Mediapanel, wskaźnik Views – odsłony/odtworzenia.

(2) W danych dla całej Grupy wyniki witryn przejętych przez Grupę w trakcie trwania okresu sprawozdawczego uwzględniane są dopiero od momentu ich przejęcia. Ponadto dane składowe na potrzeby prezentacji zostały zaokrąglone, w związku z czym wartości sumaryczne oraz porównawcze mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych poszczególnych pozycji.

(3) Serwis wystartował w kwietniu 2024 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

(4) Serwis wystartował w marcu 2025 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

(5) Serwis wystartował w październiku 2024 roku. Dane za okres istnienia serwisu.

3.1.3. Segment zielona energia

Realizacja projektów OZE

Na koniec drugiego kwartału 2025 roku Grupa posiadała 150,1 MW zainstalowanej mocy w farmach wiatrowych i 82,4 MW mocy w farmach fotowoltaicznych.

W ramach Strategii 2023+ realizowane są następujące projekty lądowych farm wiatrowych:

- Drzeżewo o mocy zainstalowanej 138,6 MW i potencjalnej rocznej produkcji ok. 410 GWh, komercyjne uruchomienie produkcji planowane w czwartym kwartale 2025 roku. Na moment publikacji niniejszego Raportu wszystkie planowane w ramach tej inwestycji 63 turbiny zostały zamontowane i farma rozpoczęła rozruch techniczny;
- Dobra o mocy zainstalowanej 7,8 MW i potencjalnej rocznej produkcji ok. 24 GWh, komercyjne uruchomienie produkcji planowane w drugim półroczu 2026 roku.

Produkcja energii ze źródeł odnawialnych

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		zmiana		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		zmiana	
	2025	2024	nominalna	% / p.p.	2025	2024	nominalna	% / p.p.
Łączna produkcja energii elektrycznej (GWh), w tym:	314,0	222,0	92,0	41,4%	592,3	420,9	171,4	40,7%
<i>Biomasa</i>	<i>174,6</i>	<i>124,2</i>	<i>50,4</i>	<i>40,6%</i>	<i>331,8</i>	<i>259,3</i>	<i>72,5</i>	<i>28,0%</i>
<i>Fotowoltaika</i>	<i>28,7</i>	<i>33,3</i>	<i>(4,6)</i>	<i>(13,8%)</i>	<i>44,4</i>	<i>45,2</i>	<i>(0,8)</i>	<i>(1,8%)</i>
<i>Farmy wiatrowe</i>	<i>110,7</i>	<i>64,5</i>	<i>46,2</i>	<i>71,6%</i>	<i>216,1</i>	<i>116,4</i>	<i>99,7</i>	<i>85,7%</i>

W drugim kwartale 2025 roku, Grupa wyprodukowała 314,0 GWh energii elektrycznej ze wszystkich posiadanych źródeł OZE, co oznaczało wzrost o 92,0 GWh (+41,4%) r/r. Głównym motorem wzrostu był dodatkowy wolumen produkcji energii elektrycznej z biomasy (+50,4 GWh) oraz z wiatru (+46,2 GWh). Wzrost produkcji energii z farm wiatrowych związany był z pracą farmy wiatrowej Przysłów (50,4 MW) przez pełen kwartał w analizowanym okresie (farma rozpoczęła produkcję testową w czerwcu 2024 roku) oraz produkcji w ramach rozruchu technicznego części turbin zamontowanych na farmie wiatrowej Drzeżewo. Jednocześnie, wolumen produkcji energii ze słońca w drugim kwartale 2025 roku wyniósł 28,7 GWh, co oznaczało spadek o 4,6 GWh (-13,8%) r/r, przede wszystkim w wyniku mniej korzystnych warunków meteorologicznych.

Łączny wolumen wyprodukowanej energii elektrycznej w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 592,3 GWh i był wyższy o 171,4 GWh (+40,7%) r/r. Grupa wygenerowała w pierwszym półroczu 2025 roku łącznie 216,1 GWh energii elektrycznej z wiatru. Oznaczało to wzrost o 99,7 GWh (+85,7%) r/r, przede wszystkim w wyniku uruchomienia nowych farm wiatrowych Człuchów (72,6 MW) i Przysłów (50,4 MW) w okresie porównawczym. Wolumen produkcji energii ze słońca w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 44,4 GWh i pozostawał na relatywnie stabilnym poziomie r/r. Ponadto, produkcja energii elektrycznej z biomasy wyniosła w pierwszym półroczu 2025 roku 331,8 GWh i była wyższa o 172,5 GWh (+28,0%) r/r.

Projekty wodorowe

W ramach Strategii 2023+ zbudowaliśmy kompletny łańcuch wartości gospodarki opartej o zielony wodór.

Produkcja zielonego wodoru. W czwartym kwartale 2024 roku rozpoczęliśmy komercyjną produkcję zielonego wodoru w elektrolizerni w Koninie wykorzystując 2,5 MW elektrolizer PEM o wydajności 1000 kg wodoru dziennie. W 2025 roku zamierzamy rozbudować moce produkcyjne wytwórni wodoru w oparciu o elektrolizery zaprojektowane i skonstruowane przez naszą spółkę zależną Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery. W trzecim kwartale 2025 roku rozpoczęła się instalacja alkalicznego elektrolizera 0,5 MW o wydajności ok. 200 kg dziennie, który został zaprojektowany i wyprodukowany przez naszą spółkę zależną Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery.

Dystrybucja. W pierwszym kwartale 2025 roku zakończyliśmy budowę stacji tankowania wodoru pod marką Neso we Wrocławiu, powiększając łączną liczbę stacjonarnych stacji wodorowych do sześciu. Poza stacjami stacjonarnymi, użytkujemy również 5 mobilnych stacji tankowania wodoru. Trwają prace przygotowawcze do uruchomienia kolejnych dwóch stacji stacjonarnych (w Koninie i Chełmie).

Sprzedaż autobusów wodorowych. Obecnie, w ramach zawartych kontraktów, jesteśmy w trakcie realizacji dostaw autobusów wodorowych NesoBus do Chełma (zamówienie na łącznie 26 autobusów z terminem realizacji do czwartego kwartału 2025 roku), Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii (8 autobusów z terminem realizacji do końca 2025 roku), Rybnika (11 autobusów z terminem realizacji w pierwszym półroczu 2026 roku) oraz Krakowa (10 autobusów z szacowanym terminem realizacji w drugim kwartale 2026 roku). W

drugim kwartale 2025 roku, miasto Rzeszów wybrało w przetargu naszą ofertę na dostawę 20 sztuk autobusów z szacowanym terminem dostaw w pierwszym półroczu 2026 roku. Uzyskaliśmy również kontrakt na dostawę kolejnych 8 autobusów do Konina z terminem realizacji w drugim półroczu 2027 roku.

3.2. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres trzech i sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku zostało dokonane na podstawie skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

Objaśnienie stosowanych zasad rachunkowości oraz kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz skonsolidowanego bilansu zostało zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym (nota 6) za rok obrotowy 2024.

3.2.1. Analiza skonsolidowanego rachunku zysków i strat za drugi kwartał 2025 roku

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.590,4	3.454,3	136,1	3,9%
Koszty operacyjne	(3.182,8)	(3.085,8)	(97,0)	3,1%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(23,3)	27,5	(50,8)	(184,7%)
Zysk z działalności operacyjnej	384,3	396,0	(11,7)	(3,0%)
Przychody/(koszty) finansowe, netto ⁽¹⁾	(236,1)	(182,9)	(53,2)	29,1%
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	-	0,1	(0,1)	n/d
Zysk brutto za okres	148,2	213,2	(65,0)	(30,5%)
Podatek dochodowy	(35,2)	(37,7)	2,5	(6,6%)
Zysk netto za okres	113,0	175,5	(62,5)	(35,6%)
EBITDA	805,0	865,0	(60,0)	(6,9%)
<i>marża EBITDA</i>	<i>22,4%</i>	<i>25,0%</i>	-	<i>(2,6 p.p.)</i>
Zysk na zbyciu pakietu adresów IPv4	-	21,1	(21,1)	(100,0%)
Odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV	(18,8)	-	18,8	n/d
EBITDA skorygowana⁽²⁾	823,8	843,9	(20,1)	(2,4%)
<i>marża EBITDA skorygowana⁽²⁾</i>	<i>22,9%</i>	<i>24,4%</i>	-	<i>(1,5 p.p.)</i>

1) Przychody i koszty finansowe prezentowane są w ujęciu netto. Ten sposób prezentacji wynika z faktu, iż poszczególne składowe mogą być ujmowane w różnych kwartałach jako przychody lub koszty finansowe w zależności od kierunku zmiany, co powoduje niespójność danych narastających.

2) EBITDA skorygowana o zysk ze sprzedaży adresów IPv4 oraz odpis aktualizujący zapasy paneli fotowoltaicznych.

Przychody

Skonsolidowane **przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w drugim kwartale 2025 roku o 136,1 mln zł (+3,9%) r/r.

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.811,3	1.784,4	26,9	1,5%
Przychody hurtowe	877,1	848,2	28,9	3,4%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	391,5	432,8	(41,3)	(9,5%)
Przychody ze sprzedaży energii	302,8	249,0	53,8	21,6%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	207,7	139,9	67,8	48,5%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.590,4	3.454,3	136,1	3,9%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły w drugim kwartale 2025 roku o 26,9 mln zł (+1,5%) r/r i wyniosły 1.811,3 mln zł. Wynikało to przede wszystkim z bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych do indywidualnych klientów kontraktowych i klientów B2B oraz skutecznej realizacji sprzedaży usług łączonych, co odzwierciedla się we wzroście ARPU na klienta kontraktowego B2C o +4,3% r/r.

Przychody hurtowe wzrosły o 28,9 mln zł (+3,4%) r/r, głównie na skutek rozpoznania wyższych przychodów roamingowych oraz z reklamy i sponsoringu. Wzrost ten został częściowo zniwelowany niższymi przychodami od operatorów kablowo-satelitarnych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu spadły w drugim kwartale 2025 roku o 41,3 mln zł (-9,5%) r/r, przede wszystkim w wyniku niższego wolumenu sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży energii wzrosły o 53,8 mln zł (+21,6%) r/r do poziomu 302,8 mln zł. Przychody ze sprzedaży energii z produkcji własnej wyniosły 158,4 mln zł w drugim kwartale 2025 roku i były wyższe o 86,4 mln zł (120,0%) r/r. Motorem wzrostu był przede wszystkim wyższy wolumen wyprodukowanej energii z wiatru, wynikający z rozbudowy zainstalowanych mocy w farmach wiatrowych. Jednocześnie przychody z obrotu energią elektryczną spadły o 33,5 mln zł (-20,8%) r/r i wyniosły 127,7 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły 207,7 mln zł, co stanowi wzrost o 67,8 mln zł (+48,5%) r/r. Wzrost ten wynikał m.in. z rozpoznania przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych w analizowanym okresie przy braku przychodów z tego tytułu w okresie porównawczym, wyższych przychodów ze sprzedaży gazu, rozpoznawanych w segmencie zielonej energii oraz wyższych przychodów ze sprzedaży mieszkań.

Koszty operacyjne

Skonsolidowane **koszty operacyjne** wzrosły w drugim kwartale 2025 roku o 97,0 mln zł (+3,1%) r/r do poziomu 3.182,8 mln zł.

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	879,6	820,1	59,5	7,3%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	396,1	455,7	(59,6)	(13,1%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	305,5	333,7	(28,2)	(8,5%)
Koszty kontentu	544,9	555,4	(10,5)	(1,9%)
Koszt własny sprzedanej energii, w tym:	226,2	194,1	32,1	16,5%
Amortyzacja ¹⁾	23,3	12,3	11,0	89,4%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	293,5	255,8	37,7	14,7%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	315,8	296,4	19,4	6,5%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	25,6	28,4	(2,8)	(9,9%)
Inne koszty, w tym:	195,6	146,2	49,4	33,8%
Amortyzacja ¹⁾	1,3	1,0	0,3	30,0%
Koszty operacyjne	3.182,8	3.085,8	97,0	3,1%

1) Koszty amortyzacji ujęte w ramach kosztów produkcji energii i autobusów.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 59,5 mln zł (+7,3%) r/r, przede wszystkim w wyniku rozwoju sieci telekomunikacyjnej oraz wyższych kosztów utrzymania sieci, wynikających m.in. z presji inflacyjnej.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 59,6 mln zł (-13,1%) r/r, co wynikało głównie z zakończenia amortyzacji relacji z klientami detalicznymi Polkomteli.

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 28,2 mln zł (-8,5%) r/r i korespondował z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu spadły o 10,5 mln zł (-1,9%) r/r głównie w wyniku rozpoznania niższych kosztów licencji sportowych, w szczególności w związku z brakiem kosztów praw do transmisji rozgrywek Ligi Mistrzów UEFA w analizowanym okresie. Spadek ten został częściowo zniwelowany przez rozpoznanie wyższych kosztów produkcji własnej, związanych m.in. z przygotowaniem atrakcyjnej ramówki wiosennej.

Koszt własny sprzedanej energii wyniósł 226,2 mln zł w drugim kwartale 2025 roku i był wyższy o 32,1 mln zł, (+16,5%) r/r, przede wszystkim w wyniku wzrostu wolumenu energii z produkcji własnej, w związku z uruchamianiem kolejnych farm wiatrowych. Koszt sprzedaży energii z produkcji własnej wzrósł w drugim kwartale 2025 o 43,8 mln zł (+103,7%) r/r i wyniósł 85,9 mln zł, podczas gdy koszt sprzedaży energii z obrotu spadł o 9,2 mln zł (-6,6%) r/r i wyniósł 131,1 mln zł.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 37,7 mln zł (+14,7%) r/r, głównie w wyniku rozpoznania wyższych kosztów marketingu co związane było przede wszystkim ze intensyfikacją komunikacji i promocją nowej oferty usług łączonych Grupy oraz wyższych kosztów dystrybucji i logistyki.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 19,4 mln zł (+6,5%) r/r przy stabilnym poziomie zatrudnienia w Grupie, głównie w wyniku presji na płace wynikające m.in. z inflacji oraz wzrostu płacy minimalnej.

Średnie zatrudnienie	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali ⁽¹⁾	8.257	8.192	65	0,8%

(1) Po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wyniosły 25,6 mln zł, notując spadek o 2,8 mln zł (-9,9%) r/r.

Inne koszty wzrosły o 49,4 mln zł (+33,8%) r/r, co było głównie efektem rozpoznania wyższych kosztów sprzedanego gazu oraz wyższych kosztów sprzedanych autobusów wodorowych, w związku z realizacją dostaw.

Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 23,3 mln zł w drugim kwartale 2025 roku, na co wpłynęło głównie ujęcie odpisu aktualizującego wartość zapasów modułów fotowoltaicznych posiadanych przez spółkę Esoleo w wysokości 18,8 mln zł. W okresie porównawczym Grupa rozpoznała pozostałe przychody operacyjne netto w wysokości 27,5 mln zł w wyniku rozpoznania w tej pozycji zysku ze sprzedaży adresów IPv4 (21,1 mln zł).

Raportowany zysk EBITDA w drugim kwartale 2025 roku wyniósł 805,0 mln zł, notując spadek o 60,0 mln zł (-6,9%) r/r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z rozpoznania wpływu zdarzeń o charakterze jednorazowym w obu analizowanych okresach, tj. zysku ze sprzedaży adresów IPv4 w wysokości 21,1 mln zł w drugim kwartale 2024 roku oraz odpisu aktualizującego wartość zapasów posiadanych modułów fotowoltaicznych w wysokości 18,8 mln zł w drugim kwartale 2025 roku.

Skorygowany zysk EBITDA z wyłączeniem wskazanych powyżej zdarzeń o charakterze jednorazowym spadł o 20,1 mln zł (-2,4%) r/r, do poziomu 823,8 mln zł w drugim kwartale 2025 roku, przy utrzymującym się wzroście przychodów. Marża skorygowanego zysku EBITDA w analizowanym okresie wyniosła 22,9%. Główną przyczyną spadku skorygowanego zysku EBITDA był szybszy wzrost kosztów, w szczególności kosztów technicznych oraz kosztów marketingu. Ponadto, negatywny wpływ miała niższa marża zrealizowana na sprzedaży sprzętu w analizowanym kwartale.

Saldo **przychodów i kosztów finansowych netto** wyniosło -236,1 mln zł i było wyższe o 53,2 mln zł (+29,1%) r/r wobec salda na poziomie -182,9 mln zł w okresie porównawczym. Wzrost ten wynikał m.in. z braku pozytywnego wpływu wyceny akcji Asseco Poland S.A. do wartości rynkowej oraz braku dywidendy od Asseco Poland S.A., otrzymanej w okresie porównawczym. Równolegle niższe odsetki od kredytów i pożyczek wynikające z obniżenia stóp procentowych zostały zniwelowane przez negatywny wpływ różnic kursowych z tytułu wyceny transzy EUR kredytu terminowego.

Zysk netto w drugim kwartale 2025 roku wyniósł 113,0 mln zł, notując spadek o 62,5 mln zł r/r.

3.2.2. Analiza skonsolidowanego rachunku zysków i strat za pierwsze półrocze 2025 roku

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.120,6	6.859,3	261,3	3,8%
Koszty operacyjne	(6.288,7)	(6.202,1)	(86,6)	1,4%
Zysk na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	(0,2)	10,0	(10,2)	(102,0%)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(37,1)	181,5	(218,6)	(120,4%)
Zysk z działalności operacyjnej	794,6	848,7	(54,1)	(6,4%)
Przychody/(koszty) finansowe, netto ⁽¹⁾	(523,9)	(365,0)	(158,9)	43,5%
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	-	0,1	(0,1)	(100,0%)
Zysk brutto za okres	270,7	483,8	(213,1)	(44,0%)
Podatek dochodowy	(71,0)	(124,0)	53,0	(42,7%)
Zysk netto za okres	199,7	359,8	(160,1)	(44,5%)
EBITDA	1.614,1	1.811,3	(197,2)	(10,9%)
<i>marża EBITDA</i>	<i>22,7%</i>	<i>26,4%</i>	-	<i>(3,7 p.p.)</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	(0,2)	10,0	(10,2)	n/d
Zysk na zbyciu pakietu adresów IPv4	-	185,1	n/d	n/d
Odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV	(18,8)	-	n/d	n/d
EBITDA skorygowana⁽²⁾	1.633,1	1.616,2	16,9	1,0%
<i>marża EBITDA skorygowana⁽²⁾</i>	<i>22,9%</i>	<i>23,6%</i>	-	<i>(0,7 p.p.)</i>

- 1) Przychody i koszty finansowe prezentowane są w ujęciu netto. Ten sposób prezentacji wynika z faktu, iż poszczególne składowe mogą być ujmowane w różnych kwartałach jako przychody lub koszty finansowe w zależności od kierunku zmiany, co powoduje niespójność danych narastających.
- 2) EBITDA skorygowana o zysk/(stratę) na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej, zysk ze sprzedaży adresów IPv4 oraz odpis aktualizujący zapasy paneli fotowoltaicznych.

Przychody

Skonsolidowane **przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w pierwszym półroczu 2025 roku o 261,3 mln zł (+3,8%) r/r do poziomu 7.120,6 mln zł.

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	3.610,3	3.555,0	55,3	1,6%
Przychody hurtowe	1.644,7	1.597,9	46,8	2,9%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	816,3	858,7	(42,4)	(4,9%)
Przychody ze sprzedaży energii	612,2	530,9	81,3	15,3%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	437,1	316,8	120,3	38,0%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.120,6	6.859,3	261,3	3,8%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły w pierwszym półroczu 2025 roku o 55,3 mln zł (+1,6%) r/r i wyniosły 3.610,3 mln zł, co wynikało z bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych do indywidualnych klientów kontraktowych i klientów B2B oraz skutecznej realizacji sprzedaży usług łączonych, co odzwierciedla się we wzroście ARPU na klienta kontraktowego B2C i B2B.

Przychody hurtowe wzrosły się o 46,8 mln zł (+2,9%) r/r, głównie w wyniku rozpoznania wyższych przychodów z reklamy i sponsoringu oraz wyższych przychodów roamingowych. Wzrost ten został częściowo zniwelowany przez niższe przychody od operatorów kablowo-satelitarnych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 42,4 mln zł (-4,9%) r/r, co wynikało przede wszystkim z niższego wolumenu sprzedaży odnotowanego w analizowanym okresie.

Przychody ze sprzedaży energii wzrosły o 81,3 mln zł (+15,3%) r/r do poziomu 612,2 mln zł. Przychody ze sprzedaży energii z produkcji wyniosły 293,9 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku i były wyższe o 135,1 mln zł (+85,1%) r/r. Wzrost ten wynikał z wyższego wolumenu wyprodukowanej energii z wiatru w efekcie rozbudowy mocy zainstalowanej w farmach wiatrowych. Jednocześnie przychody z obrotu energią elektryczną spadły o 53,9 mln zł (-16,4%) r/r i wyniosły 275,0 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 120,3 mln zł (+38,0%) r/r. Główną przyczyną wzrostu było rozpoznanie wyższych przychodów ze sprzedaży mieszkań w efekcie przekazania klientom części mieszkań wybudowanych w ramach inwestycji w Porcie Praskim w Warszawie, przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych w analizowanym okresie przy braku przychodów z tego tytułu w okresie porównawczym oraz wyższych przychodów ze sprzedaży gazu, rozpoznawanych w segmencie zielonej energii.

Koszty operacyjne

Skonsolidowane **koszty operacyjne** wzrosły w pierwszym półroczu 2025 roku o 86,6 mln zł (+1,4%) r/r, do poziomu 6.288,7 mln zł.

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	1.734,0	1.622,7	111,3	6,9%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	770,7	936,7	(166,0)	(17,7%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	633,9	661,7	(27,8)	(4,2%)
Koszty kontentu	1.023,8	1.068,4	(44,6)	(4,2%)
Koszt własny sprzedanej energii, w tym:	489,7	435,9	53,8	12,3%
<i>Amortyzacja¹⁾</i>	46,4	23,9	22,5	94,1%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	552,2	524,5	27,7	5,3%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	636,4	600,4	36,0	6,0%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	55,6	41,5	14,1	34,0%
Inne koszty, w tym:	392,4	310,3	82,1	26,5%
<i>Amortyzacja¹⁾</i>	2,4	2,0	0,4	20,0%
Koszty operacyjne	6.288,7	6.202,1	86,6	1,4%

1) Koszty amortyzacji ujęte w ramach kosztów produkcji energii i autobusów.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 111,3 mln zł (+6,9%) r/r., przede wszystkim w związku z rozwojem sieci telekomunikacyjnej oraz wyższymi kosztami utrzymania sieci, wynikającymi m.in. z presji inflacyjnej.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 166,0 mln zł (-17,7%) r/r, co wynikało głównie z zakończenia amortyzacji relacji z klientami detalicznymi Polkomtelu.

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł do o 27,8 mln zł (-4,2%) r/r. i korespondował z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu spadły o 44,6 mln zł (-4,2%) r/r, przede wszystkim w wyniku rozpoznania niższych kosztów licencji sportowych, m.in. w związku z brakiem kosztów praw do transmisji Ligi Mistrzów UEFA. Spadek ten został częściowo zniwelowany przez rozpoznanie wyższych kosztów produkcji własnej, związanych m.in. z przygotowaniem atrakcyjnej ramówki wiosennej.

Koszt własny sprzedanej energii wyniósł 489,7 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku i był wyższy o 53,8 mln zł, (+12,3%) r/r, przede wszystkim w wyniku wzrostu wolumenu energii z produkcji własnej, w związku z uruchamianiem kolejnych farm wiatrowych. Koszt sprzedaży energii z produkcji własnej wzrósł w pierwszym półroczu 2025 o 64,5 mln zł (+61,0%) r/r i wyniósł 170,2 mln zł, podczas gdy koszt sprzedaży energii z obrotu pozostał relatywnie stabilny r/r, notując spadek o 3,1 mln zł (-1,1%) r/r.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 27,7 mln zł (+5,3%) r/r, głównie w wyniku rozpoznania wyższych kosztów marketingu co związane było przede wszystkim ze intensyfikacją komunikacji i promocją nowej oferty usług łączonych Grupy oraz wyższych kosztów dystrybucji i logistyki.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 36,0 mln zł (+6,0%) r/r przy stabilnym poziomie zatrudnienia w Grupie, głównie w wyniku presji na płace wynikającej m.in. z inflacji oraz wzrostu płacy minimalnej.

Średnie zatrudnienie	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stał ⁽¹⁾	8.253	8.217	36	0,4%

(1) Po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 14,1 mln zł (+34,0%) r/r. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim dokonaniem w okresie porównawczym jednorazowym przeszacowaniem całego pakietu wierzytelności.

Inne koszty wzrosły o 82,1 mln zł (+26,5%) r/r m.in. w wyniku rozpoznania wyższych kosztów sprzedanych autobusów wodorowych, w związku z realizacją dostaw, wyższych kosztów sprzedanego gazu w segmencie zielonej energii, jak również wyższych kosztów sprzedanych i przekazanych klientom mieszkań w inwestycji w Porcie Praskim w Warszawie.

Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 37,1 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku, przede wszystkim w wyniku ujęcia odpisu aktualizującego wartość zapasów modułów fotowoltaicznych posiadanych przez spółkę zależną Esoleo w wysokości 18,8 mln zł.

Raportowany zysk EBITDA w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 1.614,1 mln zł, notując spadek o 197,2 mln zł (-10,9% r/r) wynikający z rozpoznania zysku z tytułu zbycia pakietu adresów protokołu internetowego IPv4 w wysokości 185,1 mln zł w okresie porównawczym.

Zysk EBITDA skorygowany o zysk na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej, z wyłączeniem zbycia aktywów oraz odpisu aktualizującego zapasy paneli fotowoltaicznych wyniósł 1.633,1 mln zł (+1,0% r/r) w pierwszym półroczu 2025 roku przy marży EBITDA na poziomie 22,9%. Głównym motorem wzrostu skorygowanego wyniku EBITDA była kontrybucja segmentu zielonej energii i wzrost przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych oraz przychody ze sprzedaży mieszkań w segmencie nieruchomości.

Saldo przychodów i kosztów finansowych netto w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosło -523,9 mln zł i było wyższe o 158,9 mln zł (+43,5%) r/r wobec salda na poziomie -365,0 mln zł w okresie porównawczym. Wzrost kosztów finansowych, netto wynikał przede wszystkim z ujęcia niegotówkowej straty na sprzedaży pakietu 10,13% akcji Asseco Poland S.A., skorygowanej o wycenę tego pakietu do wartości rynkowej, w wysokości 90,6 mln zł netto oraz braku dywidendy od Asseco Poland S.A., otrzymanej w okresie

porównawczym. Dodatkowo, pozytywny wpływ z tytułu realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających w pierwszym półroczu 2025 roku był o 52,5 mln zł niższy niż w okresie porównawczym, co zniwelowało pozytywny wpływ niższych kosztów odsetkowych w związku z obniżeniem stóp procentowych.

Zysk netto w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 199,7 mln zł i był o 160,1 mln zł niższy niż w okresie porównawczym.

3.2.3. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w czterech segmentach:

- w **segmencie usług B2C i B2B** obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, produkcję dekoderek oraz montaż instalacji fotowoltaicznych,
- w **segmencie mediowym** obejmującym głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych, radiowych i internetowych w Polsce,
- w **segmencie zielonej energii** obejmującym głównie produkcję i sprzedaż energii pochodzącej z odnawialnych źródeł, budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki wodorowej oraz inwestycje w projekty ukierunkowane na produkcję energii z fotowoltaiki oraz farm wiatrowych (począwszy od 3 lipca 2023 roku),
- w **segmencie nieruchomości** obejmującym głównie realizację projektów budowlanych jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi.

Podział przychodów, kosztów, nabycia rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywów Grupy według segmentów działalności za analizowany okres został przedstawiony w nocie 17 do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku.

3.2.4. Analiza skonsolidowanego bilansu

Suma bilansowa Grupy Polsat Plus na dzień 30 czerwca 2025 roku wynosiła 36.945,9 mln zł, co oznacza spadek o 522,1 mln zł (-1,4%), względem poziomu z dnia 31 grudnia 2024 roku.

Aktywa

[mln PLN]	30 czerwca 2025	31 grudnia 2024	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Rzeczowe aktywa trwałe	7.554,5	7.423,3	131,2	1,8%
Wartość firmy	10.975,3	10.975,3	-	-
Relacje z klientami	101,9	120,1	(18,2)	(15,2%)
Marki	1.865,4	1.906,3	(40,9)	(2,1%)
Inne wartości niematerialne	5.263,0	4.993,0	270,0	5,4%
Prawa do użytkowania	726,6	724,8	1,8	0,2%
Długoterminowe aktywa programowe	447,0	335,7	111,3	33,2%
Nieruchomości inwestycyjne	728,4	700,3	28,1	4,0%
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	103,7	92,2	11,5	12,5%
Długoterminowe należności	846,6	903,8	(57,2)	(6,3%)
Udzielone pożyczki długoterminowe	2,4	2,2	0,2	9,1%
Inne aktywa długoterminowe, w tym	130,3	83,6	46,7	55,9%
<i>akcje/udziały w pozostałych jednostkach wycenione do wartości godziwej przez wynik finansowy</i>	5,6	5,5	0,1	1,8%
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	45,5	40,2	5,3	13,2%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	207,3	180,5	26,8	14,8%
Aktywa trwałe razem	28.952,4	28.441,1	511,3	1,8%
Krótkoterminowe aktywa programowe	707,5	641,0	66,5	10,4%
Aktywa z tytułu kontraktów	340,6	342,0	(1,4)	(0,4%)
Zapasy	1.061,6	1.028,0	33,6	3,3%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.982,5	3.052,7	(70,2)	(2,3%)
Udzielone pożyczki	23,7	22,8	0,9	3,9%
Należności z tytułu podatku dochodowego	5,9	34,3	(28,4)	(82,8%)
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	236,4	245,4	(9,0)	(3,7%)
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:	168,3	970,3	(802,0)	(82,7%)
<i>akcje przeznaczone do obrotu</i>	-	808,6	(808,6)	(100,0%)
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	23,9	40,4	(16,5)	(40,8%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2.389,1	2.653,0	(263,9)	(9,9%)
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	17,9	34,1	(16,2)	(47,5%)
Aktywa obrotowe razem	7.933,5	9.023,6	(1.090,1)	(12,1%)
Aktywa przeznaczone do sprzedaży, w tym:	60,0	3,3	56,7	>100%
<i>środki pieniężne i ich ekwiwalenty</i>	-	-	-	n/d
Aktywa razem	36.945,9	37.468,0	(522,1)	(1,4%)

Na dzień 30 czerwca 2025 roku wartość aktywów trwałych wyniosła 28.952,4 mln zł (78,4% sumy bilansowej) i wzrosła o 511,3 mln zł (+1,8%) wobec stanu na koniec 2024 roku. Na wzrost aktywów trwałych wpłynęła między innymi wyższa o 270,0 mln zł (+5,4%) wartość innych wartości niematerialnych, związana głównie z pozyskaniem nowych koncesji telekomunikacyjnych. Ponadto, Grupa odnotowała wyższy o 131,2 mln zł, (+1,8%) poziom rzeczowych aktywów trwałych, wynikający m.in. z trwającej realizacji projektów OZE. Wzrost wartości aktywów trwałych został częściowo zniwelowany przez spadek długoterminowych należności o 57,2 mln zł (-6,3%) oraz wartości marek o 40,9 mln zł (-2,1%) i relacji z klientami o 18,2 mln zł (-15,2%), w wyniku sukcesywnego naliczania amortyzacji.

Wartość aktywów obrotowych wyniosła 7.933,5 mln zł (21,5% sumy bilansowej) i spadła o 1.090,1 mln zł (-12,1%) wobec salda na dzień 31 grudnia 2024 roku. Główną przyczyną spadku było niższe o 802,0 mln zł (-82,7%) saldo pozostałych aktywów obrotowych, w których na koniec 2024 roku ujęta była wartość pakietu 10,13% akcji Asseco Poland S.A., sprzedanego w trakcie pierwszego kwartału 2025 roku. Ponadto, saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów było niższe o 263,9 mln zł (-9,9%) w stosunku do 31 grudnia 2024 roku, m.in. w wyniku wpłaty wadium w aukcji częstotliwości z pasma 700 MHz w wysokości 150 mln zł, spłaty odsetek od kredytów i obligacji oraz realizacji projektów OZE.

Saldo długo i krótkoterminowych aktywów programowych wzrosło o 177,8 mln zł (+18,2%).

Pasywa

[mln PLN]	30 czerwca 2025	31 grudnia 2024	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	-	-
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	7.174,0	-	-
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	n/d
Pozostałe kapitały	2.761,2	2.790,8	(29,6)	(1,1%)
Zyski zatrzymane	9.182,9	8.987,4	195,5	2,2%
Akcje własne	(2.854,7)	(2.854,7)	-	-
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	16.289,0	16.123,1	165,9	1,0%
Udziały niekontrolujące	945,9	946,2	(0,3)	(0,0%)
Kapitał własny razem	17.234,9	17.069,3	165,6	1,0%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.831,1	9.142,7	(311,6)	(3,4%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	3.670,0	3.670,8	(0,8)	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	504,1	502,8	1,3	0,3%
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.030,0	1.087,5	(57,5)	(5,3%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym:	377,4	301,6	75,8	25,1%
<i>zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	22,9	10,8	12,1	112,0%
Zobowiązania długoterminowe razem	14.412,6	14.705,4	(292,8)	(2,0%)
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	919,4	1.315,1	(395,7)	(30,1%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	364,0	366,9	(2,9)	(0,8%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	182,6	181,9	0,7	0,4%
Zobowiązania z tytułu kontraktów	660,1	678,0	(17,9)	(2,6%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym:	3.079,0	3.090,9	(11,9)	(0,4%)
<i>zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	9,9	8,2	1,7	20,7%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	93,3	60,5	32,8	54,2%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.298,4	5.693,3	(394,9)	(6,9%)
Zobowiązania razem	19.711,0	20.398,7	(687,7)	(3,4%)
Pasywa	36.945,9	37.468,0	(522,1)	(1,4%)

Na dzień 30 czerwca 2025 roku wartość kapitału własnego wzrosła o 165,6 mln zł (+1,0%) do poziomu 17.234,9 mln zł, głównie w wyniku ujęcia zysku netto za pierwsze półrocze 2025 roku w wysokości 199,7 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2025 roku łączne zobowiązania spadły o 687,7 mln zł (-3,4%) wobec stanu na koniec grudnia 2024 roku i wyniosły 19.711,0 mln zł, z czego 5.298,4 mln zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, a 14.412,6 mln zł - zobowiązania długoterminowe (odpowiednio 26,9% i 73,1% ogółu zobowiązań).

Spadek wartości zobowiązań zarówno długoterminowych (o 292,8 mln zł, -2,0%), jaki i krótkoterminowych (o 394,9 mln zł, -6,9%) to efekt niższego salda zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek odpowiednio długo- i krótkoterminowych, wynikającego z dokonanej 21 lutego 2025 roku częściowej przedterminowej spłaty rat kapitałowych Kredytu Terminowego oraz harmonogramowych płatności odsetek od kredytów i pożyczek.

3.2.5. Analiza skonsolidowanych przepływów pieniężnych

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2025 roku oraz 30 czerwca 2024 roku.

[mln PLN]	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2025	2024	[mln PLN]	[% / p.p.]
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.468,4	1.463,9	4,5	0,3%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(366,8)	(720,1)	353,3	(49,1%)
<i>Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych</i>	<i>(889,6)</i>	<i>(693,7)</i>	<i>(195,9)</i>	<i>28,2%</i>
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.382,0)	(987,3)	(394,7)	40,0%
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(280,4)	(243,5)	(36,9)	15,2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	2.687,1	3.325,7	(638,6)	(19,2%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	2.407,0	3.076,8	(669,8)	(21,8%)

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 1.468,4 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku i była wyższa o 4,5 mln zł (+0,3%) r/r. Wynikało to przede wszystkim z rozpoznania wyższego skorygowanego zysku EBITDA.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 366,8 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku wobec 720,1 mln zł wykorzystanych w okresie porównawczym. Zmiana ta wynikała przede wszystkim z rozpoznania w pierwszym półroczu 2025 roku wpływu ze zbycia pakietu 10,13% akcji Asseco Poland S.A. w wysokości 718,0 mln zł, podczas gdy w okresie porównawczym Grupa rozpoznała zysk ze sprzedaży adresów IPv4 w wysokości 185,1 mln zł. Ponadto w analizowanym okresie Grupa rozpoznała niższy poziom płatności za rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych. W pierwszym półroczu 2025 roku Grupa wpłaciła wadium w wysokości 150,0 mln zł na poczet aukcji za rezerwację częstotliwości telekomunikacyjnej w paśmie 700 MHz, podczas gdy w okresie porównawczym dokonano ostatniej płatności w związku z rezerwacją częstotliwości 5G (3,6 GHz), w wysokości 266,6 mln zł.

W pierwszym półroczu 2025 roku Grupa przeznaczyła 889,6 mln zł na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych tj. kwotę wyższą o 195,9 mln zł (+28,2%) r/r. W obszarze TMT, obejmującym segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy, capex w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 558,2 mln zł (+125,8 mln zł, +29,1% r/r) przy wskaźniku capex do przychodów na poziomie 8,6%. Wydatki inwestycyjne dotyczyły m.in. projektów w obszarze IT oraz rozbudowy i modernizacji systemów i sieci stacjonarnej. W tym samym czasie wydatki inwestycyjne na realizację projektów związanych z rozwojem odnawialnych źródeł energii i łańcucha wodorowego wyniosły 307,2 mln zł były wyższe o 52,4 mln zł (+20,6%) r/r.

Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 1.382,0 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku i była wyższa o 394,7 mln zł (+40,0%) r/r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze spłaty kredytów i pożyczek w wysokości 712,2 mln zł, z czego 681,4 mln zł stanowiła dokonana przez Grupę dobrowolna, przedterminowa przedpłata transzy denominowanej w PLN Kredytu Terminowego. Natomiast w okresie porównawczym Spółka dokonała wcześniejszego wykupu i umorzenia części Obligacji Serii B i C w łącznej kwocie 311,9 mln zł oraz zaciągnięcia kredytów i pożyczek w wysokości 222,9 mln zł, w ramach finansowania projektowego związanego z realizacją projektów OZE. Jednocześnie, w pierwszym półroczu 2025 roku rozpoznano niższy o 47,7 mln zł r/r poziom odsetek od kredytów i obligacji.

3.3. Finansowanie zewnętrzne

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 własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytów rewalwingowych powinny być wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług, obsługą zadłużenia oraz realizacją założeń inwestycyjnych w obszarze aktualnej działalności Grupy.

3.3.1. Zadłużenie

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 30 czerwca 2025 roku.

[mln PLN]	Wartość bilansowa na 30 czerwca 2025
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:	9.750,5
<i>zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek z wyłączeniem finansowania projektowego</i>	8.349,4
<i>zobowiązania z tytułu finansowania projektowego</i>	1.401,1
Zobowiązania z tytułu obligacji	4.034,0
Zobowiązania z tytułu leasingu i inne	686,7
Zadłużenie brutto	14.471,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	2.389,1
Zadłużenie netto	12.082,1
EBITDA LTM ⁽²⁾	3.105,8
Całkowity wskaźnik zadłużenia netto do EBITDA LTM	3,89x
Wskaźnik zadłużenia netto do EBITDA LTM z wyłączeniem finansowania projektowego⁽³⁾	3,66x
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji ⁽⁴⁾	7,6%

(1) Z uwzględnieniem środków pieniężnych i ich ekwiwalentów przeznaczonych na sprzedaż.

(2) Skonsolidowany wynik EBITDA LTM skorygowany o udziały niekontrolujące.

(3) Z kalkulacji wskaźnika wyłączone są wynik EBITDA LTM oraz zadłużenie netto spółek korzystających z finansowania projektowego.

(4) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy zadłużenia Grupy (z uwzględnieniem Kredytu Rewalwingowego) zgodnie ze wskaźnikami WIBOR/EURIBOR na dzień bilansowy, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających, finansowania projektowego i leasingu.

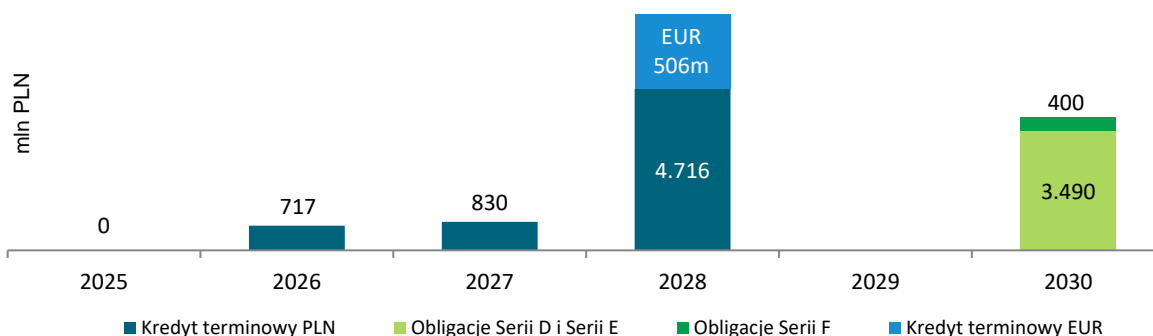
Częściowa przedterminowa spłata kredytów

W dniu 21 lutego 2025 roku Spółka oraz Polkomtel dokonały częściowej przedterminowej spłaty kredytu terminowego udzielonego na podstawie Umowy Kredytów w kwocie 681,4 mln zł powiększonej o naliczone odsetki, z czego Polkomtel spłacił 608,7 mln zł a Spółka 72,7 mln zł. W wyniku dokonania powyższej przedpłaty łączna kwota główna zadłużenia Grupy z tytułu Umowy Kredytów wynosi 6.263,1 mln zł oraz 506 mln EUR, z harmonogramem spłaty do roku 2028.

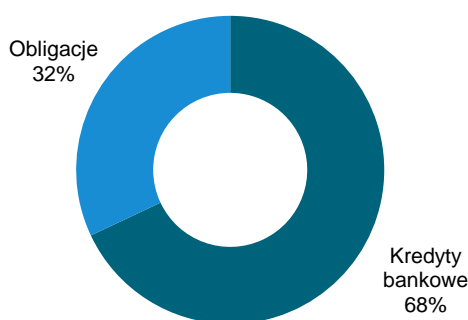
Struktura i zapadalność zadłużenia

Poniższe wykresy przedstawiają terminy zapadalności oraz strukturę rodzajową i walutową zadłużenia wyrażonego w wartościach nominalnych z wyłączeniem zobowiązań wynikających z tytułu finansowania projektowego, kredytu rewolwingowego i leasingu na dzień 30 czerwca 2025 roku.

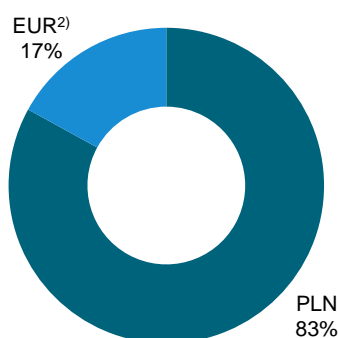
**Struktura zapadalności zadłużenia z tytułu Umowy Kredytów i obligacji
na dzień 30 czerwca 2025 roku**



**Struktura rodzajowa zadłużenia¹⁾
na dzień 30 czerwca 2025 roku**



**Struktura walutowa zadłużenia¹⁾
na dzień 30 czerwca 2025 roku**



1) Z wyłączeniem zobowiązań z tytułu finansowania projektowego, kredytu rewolwingowego i leasingu.

2) Transza EUR pod Umową Kredytową (506 mln EUR) przeliczona na PLN po kursie z dnia bilansowego.

3.3.2. Opis istotnych umów finansowania

Umowa Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku

W dniu 28 kwietnia 2023 roku została zawarta umowa kredytów niepodporządkowanych (ang. *Senior Facilities Agreement*) powiązana z celami zrównoważonego rozwoju między spółkami Grupy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów”). Umowa Kredytów reguluje udzielenie Spółce i Polkomtelowi kredytu terminowego w złotych (ang. *PLN Term Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 7.255,0 mln zł, kredytu terminowego w euro (ang. *EUR Term Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 506,0 mln euro („Kredyty Terminowe”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. *Revolving Facility Loan*) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 1.000,0 mln zł („Kredyt Rewolwingowy”).

Szczegółowy opis warunków Umowy Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku, która pozostawała w mocy na dzień publikacji niniejszego Raportu, został przedstawiony w punkcie 4.3.2. Sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2024.

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów Spółka, inne spółki z Grupy wymienione poniżej, jako gwaranci, oraz agent zabezpieczeń 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, Polkomtel sp. z o.o., Telewizji Polsat sp. z o.o., Netia S.A. oraz Polsat Media sp. z o.o.;
- (ii) zastawy finansowe i rejestrowe na wszystkich posiadanych przez Spółkę udziałach w Polkomtel sp. z o.o. oraz Telewizja Polsat sp. z o.o., jak również wszystkich posiadanych przez Spółkę akcjach w Netia S.A., jak również wszystkich udziałach Polsat Media sp. z o.o. posiadanych przez Spółkę oraz Telewizję Polsat sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionych spółkach;
- (iii) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Polkomtel sp. z o.o., Telewizji Polsat sp. z o.o., Netia S.A. oraz Polsat Media sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (iv) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Polkomtel sp. z o.o., Telewizji Polsat sp. z o.o., Netia S.A. oraz Polsat Media sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (v) zastawy rejestrowe na prawach ochronnych do znaków towarowych Spółki, Polkomtel sp. z o.o., Telewizji Polsat sp. z o.o., Netia S.A., Polsat Media sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vi) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce oraz Polkomtel sp. z o.o. dla którego prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (vii) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia nieruchomości oraz składników majątkowych, dokonany przez Spółkę, Polkomtel sp. z o.o., Telewizję Polsat sp. z o.o., Netia S.A. oraz Polsat Media sp. z o.o.;
- (viii) oświadczenia Spółki, Polkomtel sp. z o.o., Telewizji Polsat sp. z o.o., Netia S.A. oraz Polsat Media sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ix) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością lub w użytkowaniu wieczystym Spółki: (a) nieruchomość

gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00104992/7, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102149/9, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00103400/4, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00131411/9, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Praga Północ, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00100110/3, (f) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Praga Północ, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00100109/3, (g) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Praga Północ, księga wieczysta numer WA3M/00102615/7, (h) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Praga Północ, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00132063/1, (i) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00101039/8; (j) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Zabranieckiej, księga wieczysta numer WA3M/00136943/2, (k) grunt oddany w użytkowanie wieczyste i budynek stanowiący odrębną nieruchomość, położone w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Utraty, księga wieczysta numer WA3M/00186120/2;

- (x) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomości gruntowej położonej w Warszawie, dzielnicy Ursynów, w rejonie ulicy Baletowej oraz Puławskiej, księga wieczysta numer WA5M/00478842/7, będącej własnością Polkomtel Sp. z o.o.
- (xi) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością lub współwłasnością Netia S.A.: (a) nieruchomość gruntowa, położona w Jawczycach, gmina Ożarów Mazowiecki, księga wieczysta numer WA1P/00133706/7, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Krakowie, dzielnicy Podgórze, w rejonie ulicy Luciany Frassati-Gawrońskiej, księga wieczysta numer KR1P/00359665/5, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Ursynów, w rejonie ulicy Poleczki, księga wieczysta numer WA2M/00142936/8, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Ursynów, w rejonie ulicy Poleczki, księga wieczysta numer WA5M/00468204/0, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Ursynów, w rejonie ulicy Tango, księga wieczysta numer WA2M/00138733/4.

Obligacje Serii D, E i F

Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 11 stycznia 2023 roku 2.670.000 niezabezpieczonych, powiązanych z celami zrównoważonego rozwoju obligacji (*Sustainability-Linked Bonds*) na okaziciela Serii D o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 2.670,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 11 stycznia 2030 roku. 28 września 2023 roku Cyfrowy Polsat wyemitował 820.000 niezabezpieczonych, powiązanych z celami zrównoważonego rozwoju obligacji (*Sustainability-Linked Bonds*) obligacji na okaziciela Serii E o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 820,0 mln zł, które zostały zasymilowane z obligacjami serii D. 21 grudnia 2023 roku Cyfrowy Polsat wyemitował 400.000 niezabezpieczonych, powiązanych z celami zrównoważonego rozwoju obligacji (*Sustainability-Linked Bonds*) na okaziciela Serii F, o wartości nominalnej 1.000 PLN każda i o łącznej wartości nominalnej 400,0 mln zł. Serie D, E i F zostały wyemitowane z jednakowym terminem wykupu w dniu 11 stycznia 2030 roku.

Szczegółowy opis warunków emisji Obligacji Serii D, Serii E i Serii F został przedstawiony w punkcie 4.3.2. Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2024.

Finansowanie projektów związanych z produkcją zielonej energii

Spółki wchodzące w skład Grupy PAK-PCE zawarły w latach 2021-2024 umowy kredytów inwestycyjnych na finansowanie realizacji projektów inwestycyjnych związanych z odnawialnymi źródłami energii.

PAK-PCE Polski Autobus Wodorowy Sp. z o.o. W dniu 22 grudnia 2022 roku spółka PAK-PCE Polski Autobus Wodorowy Sp. z o.o. (PAK-PCE PAW) zawarła z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej umowę o dofinansowanie w formie pożyczki przeznaczonej na budowę zakładu produkcyjnego innowacyjnych autobusów wodorowych w Świdniku. Pożyczka została udzielona na maksymalną kwotę 50,0 mln zł i jest oprocentowana według zmiennej stopy WIBOR 3M, z ograniczeniem minimalnego jej poziomu. Pożyczka będzie spłacana w kwartalnych ratach o równej wysokości zgodnie z harmonogramem płatności począwszy od 20 grudnia 2025 roku, a ostateczny termin spłaty pożyczki upływa 20 grudnia 2037 roku. Wartość bilansowa pożyczki na dzień 30 czerwca 2025 roku wynosiła 40,0 mln zł.

W związku z zawartą umową pożyczki podpisane zostały: (i) weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, (ii) poręczenie wekslowe ZE PAK S.A. wraz z deklaracją wekslową, (iii) hipoteka na nieruchomości, na której realizowane jest przedsięwzięcie, (iv) oświadczenie o poddaniu się egzekucji z przedmiotu hipoteki oraz (v) zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy ruchomych zakupionych w związku z realizacją umowy pożyczki, (vi) przelew praw z umowy ubezpieczenia składników majątkowych nabytych lub wytworzonych w wyniku realizacji przedsięwzięcia.

PAK-PCE Przylów Sp. z o.o. W dniu 16 października 2023 roku spółka PAK-PCE Przylów Sp. z o.o. zawarła z bankiem EFG Bank (Luxembourg) S.A. umowę kredytu przewidującą udzielenie finansowania w postaci kredytu terminowego do kwoty 360,0 mln zł, oprocentowanego według zmiennej stopy procentowej stanowiącej sumę stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz marży. Pozyskane środki służą realizacji projektu elektrowni wiatrowej o docelowej szacowanej zainstalowanej mocy 50,4 MW. Kwota kredytu jest zabezpieczona przez podmiot powiązany, niewchodzący w skład Grupy. Termin spłaty kredytu został ustalony na 16 października 2028 roku. W dniu 20 grudnia 2024 roku dokonano częściowej spłaty kredytu w wysokości 220,0 mln zł. W dniu 5 maja 2025 został podpisany aneks zmniejszający kwotę kredytu do 150,0 mln zł. Wartość bilansowa kredytu na dzień 30 czerwca 2025 roku wynosiła 75,7 mln zł.

PAK-PCE Człuchów Sp. z o.o. W dniu 9 listopada 2023 roku spółka PAK-PCE Człuchów Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum banków w składzie: BGK, mBank S.A., Santander Bank Polska S.A. i PKO BP S.A. umowę kredytu, na podstawie której udostępniony został spółce kredyt terminowy do maksymalnej kwoty 656,0 mln zł, kredyt odnawialny do maksymalnej kwoty 44,0 mln zł oraz kredyt odnawialny VAT do maksymalnej kwoty 100,0 mln zł. W dniu 13 czerwca 2025 roku zawarto umowę zmieniającą umowę kredytu z dnia 9 listopada 2023 roku, w celu umożliwienia przeniesienia przez Santander Bank Polska S.A. na Bank Ochrony Środowiska S.A. części praw i zobowiązań. Kredyty zostały wykorzystane na finansowanie budowy farmy wiatrowej Człuchów. Kredyty są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą odpowiedniej stopy WIBOR dla określonych okresów odsetkowych oraz marży. Kredyt terminowy jest spłacany w kwartalnych ratach zgodnie z harmonogramem płatności począwszy od 20 marca 2025 roku, zaś ostateczny termin spłaty upływa 20 grudnia 2039 roku. Kredyt odnawialny zostanie spłacony nie później niż 31 grudnia 2029 r. Kredyt odnawialny VAT został spłacony i anulowany dnia 20 stycznia 2025 roku. Na dzień 30 czerwca 2025 roku wartość bilansowa kredytu terminowego wynosiła 609,2 mln zł. Kredyt odnawialny nie został wykorzystany na dzień 30 czerwca 2025 roku.

Eviva Drzeżewo Sp. z o.o. W dniu 11 sierpnia 2025 roku spółka Eviva Drzeżewo Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum banków w składzie: BGK, Bank Pekao S.A. i PKO BP S.A. umowę kredytu, na podstawie której udostępniony został spółce kredyt terminowy do maksymalnej kwoty 874,0 mln zł, kredyt odnawialny do maksymalnej kwoty 55,8 mln zł oraz kredyt odnawialny VAT do maksymalnej kwoty 23,1 mln zł. Kredyty zostaną wykorzystane na finansowanie budowy farmy wiatrowej Drzeżewo, w szczególności na finansowanie lub refinansowanie całkowitych kosztów budowy farmy wiatrowej Drzeżewo. Kredyty są oprocentowane

według zmiennej stopy procentowej będącej sumą odpowiedniej stopy WIBOR dla określonych okresów odsetkowych oraz marży. Kredyt terminowy będzie spłacany w kwartalnych ratach zgodnie z harmonogramem płatności, zaś ostateczny termin spłaty upływa we wcześniejszej z dat: (i) dacie przypadającej 15 lat po wystąpieniu daty zakończenia budowy farmy wiatrowej (zgodnie z definicją zawartą w umowie kredytów) albo (ii) 30 czerwca 2041 roku. Kredyt odnawialny zostanie spłacony nie później niż we wcześniejszej z dat: (i) dacie przypadającej 15 lat po wystąpieniu daty zakończenia budowy farmy wiatrowej (zgodnie z definicją zawartą w umowie kredytów) albo (ii) dacie, w której całość zadłużenia z tytułu kredytu terminowego oraz kredytu VAT zostanie spłacona. Kredyt odnawialny VAT zostanie spłacony do dnia 31 grudnia 2026 roku.

W celu zabezpieczenia spłaty zobowiązań z umowy kredytu zostaną podpisane i/lub ustanowione: (i) zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Eviva Drzeżewo, (ii) zastawy finansowe i rejestrowy na wszystkich posiadanych przez PAK-PCE udziałach w Eviva Drzeżewo wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w Eviva Drzeżewo, (iii) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Eviva Drzeżewo, (iv) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Eviva Drzeżewo, (v) podporządkowanie i przelew na zabezpieczenie określonych wierzytelności PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wobec Eviva Drzeżewo w stosunku do wierzytelności stron finansowania z tytułu umowy kredytu i dokumentów z nią związanych, (vi) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu dokumentów projektu i gwarancji przysługujących Eviva Drzeżewo, (vii) gwarancja wniesienia wkładu przez PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., (viii) gwarancja przekroczonych kosztów przez PAK-PCE oraz (ix) oświadczenie o poddaniu się egzekucji przez Eviva Drzeżewo oraz PAK-PCE.

Szczegółowy opis pozostałych umów finansowania zawartych przez spółki realizujące projekty z obszaru odnawialnej energetyki i zielonego wodoru i pozostających w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania został przedstawiony w punkcie 4.3.2. Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2024 i nie uległ istotnym zmianom na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Spółce wg stanu na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni rating/ perspektywa	Data aktualizacji ratingu / perspektywy	Data ostatniego przeglądu
S&P Global Ratings	BB / stabilna	BB / stabilna	21.12.2022	23.01.2025
Fitch Ratings	BB / stabilna	BB / stabilna	02.06.2023	27.05.2025

Fitch Ratings. W dniu 27 maja 2025 roku agencja ratingowa Fitch Ratings („Fitch”) podtrzymała międzynarodowy długoterminowy rating (ang. *Long-term issuer default rating, IDR*) Spółki na poziomie BB z perspektywą stabilną. W komunikacie Fitch podał, iż rating oparty jest w znacznym stopniu na działalności w segmentach telekomunikacyjnym i medialnym, które generują przeważającą część EBITDA Grupy. Zdaniem Fitch, w pełni zintegrowany profil telekomunikacyjny i medialny Grupy wyróżnia ją wśród porównywalnych operatorów telekomunikacyjnych w Europie. Jednocześnie rating uwzględnia dywersyfikację działalności Grupy w kierunku produkcji energii ze źródeł odnawialnych oraz nieruchomości. W opinii Fitch presja na marżę EBITDA w segmencie telekomunikacyjnym i medialnym oraz wysokie nakłady inwestycyjne w segmencie zielonej energii wraz z potencjalnymi kosztami pozyskania częstotliwości telekomunikacyjnych mogą skutkować podwyższonym poziomem dźwigni finansowej w 2025 roku powyżej obecnych progów ratingowych. Bazowa prognoza Fitch przewiduje możliwość obniżenia dźwigni finansowej w ciągu kolejnych

lat wraz z zakończeniem inwestycji w segment energii odnawialnej i modernizację sieci telekomunikacyjnej oraz dalszym wzrostem średniego przychodu na klienta (ARPU). Zdaniem Fitch w ciągu najbliższych dwóch lat Grupa Polsat Plus będzie miała organiczony margines ratingowy (*rating headroom*), tym niemniej bazowa prognoza agencji przewiduje stropniową poprawę kluczowych wskaźników finansowych. Fitch ocenił równolegle, że Spółka posiada odpowiedni dostęp do kapitału.

S&P Global Rating. W dniu 23 stycznia 2025 roku, w ramach przeglądu rocznego, agencja ratingowa S&P Global Ratings podtrzymała rating kredytowy Grupy Polsat Plus na poziomie BB z perspektywą stabilną. W opublikowanym raporcie S&P przewiduje stabilne wyniki operacyjne Grupy w ciągu najbliższych dwóch lat i prognozuje, że dźwignia finansowa (dług netto do EBITDA), skorygowana zgodnie z metodologią S&P, będzie kształtowała się na poziomie ok. 4x.

S&P spodziewa się wzrostu przychodów Grupy w tempie 3%-4% rocznie w latach 2025-2026 przy niższej marży EBITDA, wynikającej z oczekiwanego wzrostu kosztów, głównie związanych z rozwojem sieci 5G, kontentu i wynagrodzeń. Jednocześnie S&P podkreśla w raporcie zgodną z założeniami realizację strategii rozwoju segmentu zielonej energii i kontrybucję nowego segmentu operacyjnego do wyników Grupy. S&P przewiduje, że Grupa będzie generowała dodatnie wolne przepływy pieniężne (FOCF), m.in. w wyniku niższych niż wcześniej zakładano łącznych nakładów inwestycyjnych. W rezultacie dźwignia finansowa, skorygowana zgodnie z metodologią S&P, będzie oscylowała wokół 4-krotności EBITDA w latach 2025-2026, tj. pośrodku przedziału dopuszczalnej dźwigni finansowej dla obecnego ratingu. Dodatkowo, agencja oceniła, że płynność Grupy jest wystarczająca, a kowenanty finansowe są bezpieczne.

Agencja przewiduje możliwość podniesienia ratingu Grupy, jeśli skorygowana zgodnie z metodologią S&P dźwignia finansowa netto spadnie poniżej 3,5x przy jednoczesnym utrzymywaniu się wskaźnika wolnych przepływów pieniężnych (FOCF) do długu powyżej 5%. Z drugiej strony bodźcem do obniżenia oceny ratingowej Grupy byłyby wzrost skorygowanego przez S&P długu netto do EBITDA powyżej 4,5x lub trwale ujemne wartości wskaźnika FOCF do zadłużenia na poziomie Grupy przy trwałym spadku wartości tego wskaźnika w obszarze TMT poniżej 5%.

4. Czynniki i trendy, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w kolejnych okresach

4.1. Czynniki związane z działalnością Grupy

Rozwój oferty usług łączonych

W czerwcu 2025 roku Plus i Polsat Box wprowadziły nową, uproszczoną ofertę usług łączonych, umożliwiającą elastyczne komponowanie pakietów z usług telekomunikacyjnych, takich jak abonament komórkowy, światłowód, Internet mobilny czy płatna telewizja. Kluczowym elementem oferty jest możliwość wyboru dwóch podstawowych usług w cenie 80 zł, a każda kolejna, niezależnie od jej rodzaju, może zostać dodana za stałą opłatą 30 zł miesięcznie. Za 30 zł miesięcznie klient może także zdecydować się na dodanie zestawu dwóch wybranych serwisów streamingowych lub podniesienie wszystkich usług do wyższego planu.

Nowa struktura oferty stanowi istotne uproszczenie i zwiększenie atrakcyjności cenowej dla klienta, co może pozytywnie wpływać na kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy. Przede wszystkim, prosta i elastyczna konstrukcja oferty promuje rozszerzanie pakietów o kolejne usługi oraz streamingi, co ma na celu wspieranie wzrostu średniego przychodu na klienta B2C (ARPU) oraz zwiększanie poziomu satysfakcji i lojalności klientów, zmniejszając tym samym wskaźnik odejść. Co więcej, oczekujemy, że w dłuższej perspektywie będzie wspierać budowanie pozytywnego wizerunku marki i będzie sprzyjać pozyskiwaniu nowych klientów.

Wprowadzenie nowej oferty usług łączonych wpisuje się w strategię Grupy, której celem jest zwiększenie wartości klienta, poprawa retencji oraz dalszy rozwój usług multiplay, a w konsekwencji budowa strumienia przychodów detalicznych.

Rozbudowa sieci 5G Plusa

W 2024 roku nasi klienci detaliczni przetransferowali ponad 2,4 EB danych w porównaniu do ponad 2,2 EB przetransferowanych w 2023 roku, co oznacza wzrost na poziomie 9% r/r. Podążając z rozwojem technologii mobilnych i wychodząc naprzeciw dynamicznie rosnącej konsumpcji transmisji danych przy jednoczesnym utrzymaniu najwyższej jakości świadczonych przez nas usług, stale rozwijamy naszą sieć telekomunikacyjną.

Grupa sukcesywnie rozwija uruchomioną w maju 2020 roku sieć 5G, działającą w oparciu o dedykowane częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD. Sieć 5G Plus, licząca ok. 4.000 nadajników, obejmuje swoim zasięgiem już ponad 26 mln osób, zamieszkujących ponad 1.320 miejscowości. W czerwcu 2023 roku uruchomiliśmy sieć 5G Ultra, która obecnie jest dostępna dla ponad 17 milionów mieszkańców Polski i oferuje szybkość transferu zbliżoną do światłowodu – 1Gb/s.

W zakończonej pod koniec 2023 roku aukcji częstotliwości w paśmie 3,6 GHz (C-Band) na operatorów nałożone zostały zobowiązania ilościowe oraz pokryciowo-jakościowe w zakresie rozwoju sieci. Zobowiązania ilościowe polegają na uruchomieniu co najmniej 3,8 tys. stacji bazowych w ciągu 48 miesięcy od daty doręczenia decyzji rezerwacyjnej. W wymaganym pokryciu obszaru kraju zdefiniowane zostały również parametry jakościowe dostarczanych usług w zakresie minimalnej przepustowości i maksymalnego opóźnienia. Operatorzy zostali zobowiązani do zapewnienia przepustowości (przy wykorzystaniu dowolnego zakresu częstotliwości) 95 Mb/s dla 99% gospodarstw domowych na terenie całego kraju w terminie 60 miesięcy, dla 90% obszaru kraju w terminie 60 miesięcy, dla 95% dróg krajowych w terminie 84 miesięcy, dla 95% dróg wojewódzkich w terminie 84 miesięcy, 95% dla wskazanych dróg kolejowych w terminie 84 miesięcy, dla całodobowych przejść granicznych w terminie 24 miesięcy od daty doręczenia decyzji rezerwacyjnej.

Ponadto, w marcu 2025 roku została zakończona aukcja częstotliwości w pasmach 700 MHz i 800MHz, które są pasmami pokryciowymi dedykowanymi do 5G w Polsce. Operatorów, którzy pozyskali rezerwacje w

ramach tego postępowania, także obejmują zobowiązania ilościowe oraz pokryciowo-jakościowe w zakresie rozwoju sieci. W powyższej aukcji utrzymane zostały te same zobowiązania co w przypadku wcześniejszej aukcji 5G w paśmie 3,6 GHz, a dodatkowym warunkiem jest obowiązek zapewnienia przepustowości (przy wykorzystaniu dowolnego zakresu częstotliwości) 120 Mb/s dla 99% gospodarstw domowych na terenie całego kraju (z wyłączeniem obszarów wskazanych w załączniku 1 do projektów decyzji rezerwacyjnych) do końca 2030 roku.

W oparciu o posiadane wcześniej zasoby częstotliwości oraz pozyskane przez Polkomtel w aukcjach rezerwacji w pasmach 3,6 GHz i 700 MHz, będziemy w kolejnych okresach kontynuować rozwój naszej sieci 5G tak w zakresie parametrów sieci, jak i zasięgu, tak aby spełnić nałożone zobowiązania ilościowe i pokryciowo-jakościowe. Rozwój warstwy dostępowej sieci mobilnej Grupy odbywa się we współpracy z należącą do grupy Cellnex spółką Towerlink Poland w oparciu umowę Service Level Agreement. Rozbudowa naszej sieci 5G przełoży się na wzrost kosztów ponoszonych w związku z rozbudową i modernizacją sieci, rozpoznawanych w pozycji „Koszty techniczne”. Jednocześnie wierzymy, że wyższe parametry jakościowe świadczonych przez Grupę usług mobilnych będą w przyszłości wspierały budowę strumienia przychodów od naszych klientów.

Realizacja projektów inwestycyjnych w obszarze odnawialnych źródeł energii

Budowa i sukcesywne uruchamianie obecnie realizowanych projektów przez spółki z Grupy PAK-PCE będzie mieć istotny wpływ na nasze skonsolidowane wyniki finansowe. Realizacja projektów farm wiatrowych Drzeżewo i Dobra będzie w kolejnych kwartałach wymagała wyższych wydatków inwestycyjnych, co w konsekwencji będzie przekładać się na poziom wskaźnika zadłużenia netto/EBITDA Grupy. Równolegle, oczekujemy, że już wybudowane i działające farmy wiatrowe i fotowoltaiczne w połączeniu z realizowanymi obecnie projektami OZE, po oddaniu do użytkowania, będą w coraz większym stopniu kontrybuować do przychodów i zysku EBITDA Grupy.

Inwestycje w podnoszenie atrakcyjności oferowanego kontentu 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. 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. W czerwcu 2022 roku nawiązaliśmy współpracę z Disney+ i jako jedyny operator w Polsce włączyliśmy do naszego pakietu usług dostęp do platformy Disney+ od momentu jej wejścia na polski rynek.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Grupa Polsat Plus oferuje swoim widzom i abonentom mecze prestiżowych piłkarskich rozgrywek klubowych – Ligi Europy i Ligi Konferencji Europy UEFA - dla wszystkich kanałów dystrybucji, m.in. telewizji, Internetu i urządzeń mobilnych (do sezonu 2026/2027 włącznie).

Na mocy obowiązującej umowy z Międzynarodową Federacją Siatkarską FIVB do 2032 roku będziemy emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup oraz Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet. Mamy także prawa do kolejnych trzech edycji Mistrzostw Europy w Siatkówce, oraz do najważniejszych siatkarskich rozgrywek ligowych, czyli Ligi Mistrzów CEV do sezonu 2028/2029 włącznie. Posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Tauron Ligi do sezonu 2027/2028 włącznie.

W trzecim kwartale 2025 roku Grupa zrealizuje transmisje kluczowych wydarzeń sportowych, do których pozyskano prawa, w szczególności rozgrywek Ligi Narodów FIVB kobiet i mężczyzn (lipiec) oraz Mistrzostw Świata w siatkówce kobiet (sierpień–wrzesień) oraz mężczyzn (wrzesień). Realizacja transmisji tych globalnych imprez sportowych pociągnie za sobą wzrost kosztów kontentu względem analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy nie występowały wydarzenia o porównywalnej skali. Jednocześnie realizacja transmisji tych prestiżowych wydarzeń istotnie wzmacnia ofertę programową oraz pozycję rynkową Grupy.

Z innych dyscyplin sportu, zawarliśmy m.in. umowy na turnieje tenisowe ATP, w tym ATP Masters 1000 i ATP Finals, oraz na kolejne edycje Wimbledonu, a także na transmisje meczów ORLEN Superligi i ORLEN Superligi Kobiet w piłce ręcznej do 2030 roku, umowę licencyjną z Polską Ligą Koszykówki na transmisje Energa Basket Ligi do końca sezonu 2029/2030, a także zakupiliśmy na wyłączność prawa do transmisji hokejowych Mistrzostw Świata do 2029 roku, w kolejnym roku nadal będziemy pokazywać także lekkoatletyczne mityngi Diamond League. Za pośrednictwem naszej spółki zależnej Eleven Sports Network posiadamy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które obejmują m.in. prestiżowe wyścigi Formula 1®, a także hiszpańską LALIGA EA SPORTS, francuską Ligue 1 McDonald's, niemiecką Bundesligę, 2 Bundesligę i DFB-Pokal, belgijską Jupiler Pro League oraz żużlowe mecze polskiej PGE Ekstraligi.

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 mediowym.

Postępowania dotyczące akcjonariusza Spółki - TiVi Foundation

Według najlepszej wiedzy Spółki przed sądem w Liechtensteinie toczą się postępowania dotyczące ustalenia, komu przysługują prawa przewidziane statutem TiVi Foundation. TiVi Foundation jest pośrednio akcjonariuszem Spółki, który posiada pakiet 60,47% akcji Spółki uprawniających do 69,13% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 17 października 2024 roku wpłynęło do Spółki pismo od akcjonariusza Spółki, Reddev Investments Limited, informujące o otrzymaniu przez Reddev tymczasowych zabezpieczeń w trybie *ex parte* od adwokatów reprezentujących Piotra Żaka, Aleksandrę Żak oraz Tobiasza Solorza. W piśmie zaznaczono, że wydane tymczasowe zabezpieczenia nie mają mocy ani skutku w Polsce i nie wpływają, ani w żaden sposób nie zmieniają struktury właścicielskiej ani zarządczej Spółki, jak również nie wpływają w żaden sposób na bieżącą działalność operacyjną Spółki i jej spółek zależnych.

W dniu 21 maja 2025 roku Spółka powzięła informację o wydaniu przez sąd książęcy pierwszej instancji w Liechtensteinie wyroku oddalającego powództwo Zygmunta Solorza dotyczące zmian w statucie TiVi Foundation.

W opinii Zarządu Spółki wspomniane powyżej postępowania nie mają wpływu na działalność operacyjną i finansową Spółki i Grupy Polsat Plus. Cyfrowy Polsat oraz jego grupa kapitałowa działają stabilnie, zgodnie z planem i w normalnym trybie operacyjnym. Sytuacja finansowa Grupy jest stabilna i konsekwentnie realizuje ona swoją strategię, planowo regulując swoje zobowiązania wobec instytucji finansowych i obligatariuszy.

Spółka będzie informowała według swojej najlepszej wiedzy, w trybie właściwych raportów, o kolejnych istotnych zdarzeniach w przedmiotowej sprawie.

4.2. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym

Wpływ konfliktu zbrojnego na terenie Ukrainy na bieżącą działalność i oczekiwane wyniki Grupy Polsat Plus

W ocenie Zarządu, pomimo braku bezpośredniej ekspozycji Grupy Polsat Plus na rynek ukraiński, rosyjski czy białoruski, rozpoczęta przez Federację Rosyjską wojna może mieć długofalowe przełożenie na wyniki operacyjne i finansowe tak spółek z Grupy Polsat Plus, jak i całej gospodarki Polski i regionu CEE. W szczególności wojna może przekładać się niekorzystnie na szereg wskaźników makroekonomicznych. Wysoka inflacja, wysokie stopy procentowe, spowolnienie wzrostu gospodarczego oraz zaburzenie dostaw surowców i paliw kopalnych mogą odzwierciedlać się w rosnących kosztach prowadzenia naszej bieżącej działalności operacyjnej oraz istotnie wyższych kosztach obsługi zadłużenia Grupy.

Pełen wpływ wywołanej przez Federację Rosyjską wojny na działalność operacyjną i finansową tak Spółki, jak i całej Grupy Polsat Plus, nie jest na dzień niniejszego Sprawozdania możliwy do przewidzenia i zależy od wielu czynników leżących poza kontrolą Grupy.

Pomijając czynniki makroekonomiczne oraz geopolityczne, które dotyczą w różnym stopniu w zasadzie każdą z gałęzi polskiej gospodarki, Grupa Polsat Plus ocenia swoje perspektywy działalności operacyjnej jako stabilne.

Perspektywy makroekonomiczne w Polsce

Tendencje makroekonomiczne w polskiej gospodarce i koniunktura na rynkach światowych wpływają na naszą działalność i wyniki operacyjne, w szczególności na popyt na emisję reklam, poziom wydatków na świadczone przez nas usługi oraz popyt na sprzedawane przez nas urządzenia dla użytkowników końcowych.

Zgodnie z prognozą Komisji Europejskiej z maja 2025 roku, w latach 2025-2026 spodziewane jest przyspieszenie tempa wzrostu polskiego PKB, a krajowa gospodarka będzie najszybciej rosnącą dużą gospodarką w UE. Wzrost, zdaniem Komisji, napędzać będą inwestycje publiczne finansowane przez UE w ramach Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Ponadto, wzrost gospodarczy ma być wspierany rosnącą konsumpcją prywatną. Z powodu ww. czynników Komisja Europejska prognozuje silny, na tle pozostałych krajów, wzrost gospodarczy w Polsce na poziomie 3,3% w 2025 roku i 3,0% w 2026 roku. Stanowi to obniżenie wcześniejszej prognozy z listopada 2024 rok, odpowiednio o 0,3 p.p. i 0,1 p.p. Jednocześnie Komisja zrewidowała w dół swoje przewidywania inflacyjne dla Polski, do poziomu 3,6% w 2025 roku i 2,8% w 2026 roku. Powyższa rewizja pomimo obniżenia tempa przewidywanej inflacji, zakłada jednak nadal przekroczenie celu inflacyjnego NBP w bieżącym roku.

Ponadto, prognoza zakłada utrzymanie stabilnego, niskiego poziomu bezrobocia na poziomie 2,8% w 2025 roku i 2026 roku. W połączeniu m.in. z podwyżką pensji minimalnej do 4.666 zł brutto miesięcznie od 1 stycznia 2025 roku, stanowić to będzie zdaniem Komisji dodatkowe wsparcie dla rosnącej konsumpcji gospodarstw domowych. Jako główny czynnik ryzyka Komisja nadal wskazuje na napięcia międzynarodowe i ewentualne możliwe opóźnienia inwestycji publicznych.

Zmiany stóp procentowych

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na nasze przychody, wpływają natomiast zarówno na nasze 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 zaciągniętego przez Spółkę i Polkomtel zadłużenia. W szczególności zobowiązania wynikające z Umowy Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku oraz wyemitowanych Obligacji są oprocentowane w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR/EURIBOR powiększoną o określoną marżę.

Systematycznie analizujemy poziom ryzyka zmian stóp procentowych Grupy, 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 aktywnie stosowane są strategie hedgingowe oparte o instrumenty pochodne, w szczególności transakcje zamiany stóp procentowych oraz walutowe transakcje zamiany stóp procentowych (IRS oraz CIRS). Na dzień 30 czerwca 2025 roku otwarte i zawarte na przyszłe okresy przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR, zapadające w różnych okresach w latach 2025-2027, zabezpieczały około 31% ekspozycji w odniesieniu do zadłużenia Grupy wynikającego z transzy PLN Kredytu Terminowego oraz wyemitowanych obligacji, natomiast transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej EURIBOR, zapadające w roku 2026 i 2027, zabezpieczały około 20% ekspozycji w odniesieniu do zadłużenia Grupy wynikającego z transzy EUR Kredytu Terminowego.

Wahania stóp procentowych będą miały istotny (tak pozytywny, jak i negatywny) wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wahania kursów walut

Złoty polski jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Przychody Grupy wyrażone są głównie w złocie, natomiast część kosztów czy nakładów inwestycyjnych wyrażona jest w walutach obcych.

Wahania kursów walut wpływają na poziom naszych kosztów operacyjnych, przychodów i kosztów finansowych. 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, opłaty dotyczące systemu dostępu warunkowego, koszty korzystania z transponderów, zakup kontentu i sprzętu, w tym telefonów i zestawów odbiorczych, międzynarodowych umów roamingowych i międzyoperatorskich czy zakup turbin wiatrowych i modułów fotowoltaicznych.

Grupa posiada ekspozycję na ryzyko walutowe w związku z transzą Kredytu Terminowego denominowaną w euro. Zmiany kursu euro względem złotego będą powodować odpowiednio zwiększenie lub zmniejszenie środków pieniężnych wyrażonych w złotych niezbędnych do obsługi spłaty odsetek od transzy Kredytu Terminowego denominowanej w euro, co odpowiednio przełoży się na poziom raportowanych kosztów finansowych.

Silne wahania kursów walut mogą przekładać się także na poziom różnic kursowych, wynikających z wyceny bilansowej aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych, w szczególności transzy Kredytu Terminowego denominowanej w euro, ujmowanych w rachunku zysków i strat.

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 w szczególności w odniesieniu do ryzyka walutowego wynikającego z płatności odsetek od kredytu udzielonego Grupie w euro.

Trendy 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. Konkurencja oraz dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe (w tym zachodzące procesy konsolidacyjne na rynku telewizji kablowej, jak również postępująca konwergencja usług mobilnych i stacjonarnych) mają wpływ na oferty promocyjne przedstawiane nowym klientom. Ponadto w związku z dużą konkurencją na rynku stale inwestujemy w programy utrzymaniowe i budowanie lojalności klientów.

Uważamy, że nasze pakiety programowe charakteryzują się atrakcyjną relacją jakości do ceny na polskim rynku płatnej telewizji. Dodatkowo inwestujemy w produkcję i zakup nowych atrakcyjnych i unikalnych treści. Wierzymy, że daje nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Ponadto oferujemy usługi płatnej telewizji jako element oferty zintegrowanej, co pozytywnie wpływa na lojalizację bazy klientów i przyczynia się do utrzymania 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 rynek ten dynamicznie się rozwija w ostatnich latach, a o jego atrakcyjności świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix, Amazon Prime, HBO Max, Disney+ czy SkyShowtime. Ponadto, jedną z konsekwencji obostrzeń wprowadzonych w związku z pandemią COVID-19 było pogłębienie i ugruntowanie istniejących wcześniej trendów konsumowania kontentu w dowolnym czasie i na dowolnym urządzeniu. Wobec powyższego systematycznie rozwijamy nasze serwisy i aplikacje VOD i telewizji online.

Jednocześnie w Polsce zauważalna jest tendencja do podnoszenia cen za usługi płatnej telewizji, co jest naturalną konsekwencją wyraźnie rosnących kosztów zakupu i produkcji własnego kontentu. Podwyżki cen detalicznych dotyczą w zasadzie wszystkich technologii – począwszy od tradycyjnych platform satelitarnych i ofert kablowych, poprzez oferty IPTV, kończąc na platformach VOD i OTT. Tendencja ta może w przyszłości przekładać się korzystnie na wzrost ARPU, a jednocześnie może powodować skłonność części klientów do ograniczania równoległego korzystania z większej ilości form dostępu do płatnego kontentu.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotna część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w naszych kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od bieżących warunków gospodarczych. Oczekujemy, iż na rozwój rynku reklamy telewizyjnej w kolejnych okresach wpływać będzie tempo wzrostu krajowego PKB, które wg przewidywań Komisji Europejskiej wyniesie 3,6% i 3,1% odpowiednio w latach 2025 i 2026.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym 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 wysokim potencjałem, również w perspektywie długoterminowej. W latach 2023-2024 średni czas oglądania telewizji, nawet przy wyłączeniu nieliniarnych i niemonitorowanych treści (*others*), w całej badanej populacji utrzymywał się na stabilnym poziomie, szacowanym na 214 minut dziennie w 2023 roku i 217 minut w 2024 roku. W pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł on nawet 225 minut dziennie. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów czas oglądania tradycyjnej telewizji jest w niewielkim trendzie wzrostowym i szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, m.in. dzięki nowym możliwościom technicznym oraz z uwagi na fakt, że pozostaje ogólnodostępnym i przystępnym cenowo źródłem rozrywki dla całej rodziny.

Korzystnie kształtują się perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za 2024 rok wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 19,8% r/r i przekroczyły wartość 9,5 mld zł. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 44,7% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 25% r/r. Uważamy, że po akwizycji Grupy Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu czołowej pozycji na rynku reklamy online, jesteśmy jednym z beneficjentów tych perspektywicznych segmentów rynku reklamy.

Rosnące znaczenie pakietyzacji usług

Konwergencja usług pozostaje jednym z najsilniejszych trendów zarówno na polskim, jak i globalnym rynku mediów i telekomunikacji. Operatorzy intensyfikują rozwój ofert pakietowych, odpowiadając na zmieniające

się preferencje klientów, którzy coraz częściej oczekują kompleksowych usług medialnych i telekomunikacyjnych świadczonych przez jednego dostawcę – w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. W warunkach wysokiego nasycenia rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej, pakietyzacja usług staje się kluczowym narzędziem nie tylko w utrzymaniu bazy klientów, ale również w budowaniu ich długoterminowej wartości.

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.

Coraz większe znaczenie zyskuje również upraszczanie oferowanych pakietów i zwiększanie ich przejrzystości. Operatorzy odchodzą od skomplikowanych cenników na rzecz prostych, intuicyjnych rozwiązań, które ułatwiają klientom podejmowanie decyzji zakupowych oraz pozwalają skomponować dedykowane pakiety usług. Przykładem jest nowa oferta Grupy, umożliwiająca elastyczne łączenie dowolnych usług mobilnych, stacjonarnych, telewizyjnych. Klient wybiera 2 pierwsze usługi za 80 zł, a każdą kolejną, niezależnie od jej rodzaju, może dodać za 30 zł. Ponadto, oferta umożliwia dodanie usług streamingowych w korzystnych pakietach oraz podwyższenie wszystkich usług do wyższego planu, zapewniając klientowi integrację wszystkich usług TMT w ramach jednego operatora i jednej opłaty.

Wzrost cen mobilnych usług telekomunikacyjnych

Istotnym trendem obserwowanym od 2019 roku na polskim rynku usług mobilnych jest sukcesywne wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających w szczególności na podnoszeniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych, automatycznym wzroście opłaty abonamentowej po podstawowym okresie kontraktu, czy podnoszeniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany są dyktowane wzrostem popytu na transfer danych, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, presją inflacyjną na koszty, a także zmianą strategii wybranych operatorów ukierunkowaną na budowę wartości klienta oraz wzrost przychodów i rentowności, między innymi w związku z inwestycjami w budowę sieci 5G. W wyniku silnej presji inflacyjnej w latach 2022-2024 operatorzy telekomunikacyjni zdecydowali się dodatkowo na implementację klauzul inflacyjnych do umów z klientami oraz wprowadzenie mechanizmu automatycznego wzrostu opłaty abonamentowej po podstawowym okresie kontraktu.

Oczekujemy, że powyższe zmiany, w połączeniu z rosnącym popytem na transfer w urządzeniach mobilnych oraz utrzymującą się popularnością pracy i nauki zdalnej, powinny przełożyć się pozytywnie w średniej i dłuższej perspektywie na wzrost wartości polskiego rynku telekomunikacyjnego.

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: smartfonów, laptopów i tabletów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to szybki wzrost dostępu do treści wideo, a co za tym idzie również ich oglądalności. Konsumentom oczekują od dostawców możliwości oglądania kontentu 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.

Sukcesywne uruchamianie sieci 5G pozwoliło również operatorom na zapewnienie wyższego komfortu korzystania z technologii mobilnych. Technologia 5G pozwala osiągać prędkości docelowo przekraczające nawet 1Gb/s przy minimalizacji opóźnień i jednocześnie zapewnia istotnie większą pojemność nowobudowanych sieci, co przekłada się na większą ilość urządzeń końcowych, które mogą komfortowo korzystać z transferu w tym samym czasie. Intensywne użytkowanie technologii 5G będzie wymagało jednak posiadania większych pakietów danych, które mogą być oferowane w wyższych propozycjach taryfowych.

Oczekujemy, że powyższe zmiany, w połączeniu z rosnącym popytem na transfer w urządzeniach mobilnych oraz utrzymującą się popularnością pracy i nauki zdalnej, powinny przełożyć się pozytywnie w średniej i dłuższej perspektywie na wzrost wartości polskiego rynku telefonii mobilnej.

Rozwój technologii 5G w Polsce i rosnący popyt na transmisję danych

Według szacunków przedstawionych w raporcie *Ericsson Mobility Report* z listopada 2024 roku, w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej do 2030 roku oczekuje się uzyskania około 58% penetracji technologią 5G pośród użytkowników urządzeń mobilnych. Jednocześnie do roku 2030 transfer danych w technologii 5G ma osiągnąć 80% udział w łącznym transferze danych przenoszonym przez sieci zbudowane we wszystkich technologiach. Głównym czynnikiem wzrostu transmisji w sieciach mobilnych jest popularyzacja smartfonów oraz szybko rosnące zużycie danych w smartfonach, które w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej ma rosnąć w tempie 14% CAGR w okresie 2024-2030, osiągając docelowo pułap 42 GB miesięcznie (w porównaniu do 20 GB w roku 2024). Chcemy aktywnie korzystać z tego rosnącego popytu, czemu służyć będą nasze inwestycje w technologię 5G.

W Polsce pasmami dedykowanymi do rozwoju 5G są pasma z zakresu 3,4-3,8 GHz (tzw. C-Band), 694-790 MHz oraz 26 GHz, przy czym operatorzy mogą wykorzystywać do rozwoju sieci 5G każde z posiadanych pasm częstotliwości. Pod koniec 2023 roku Prezes UKE przeprowadził postępowanie, w wyniku którego rozdysponowane zostało pasmo C-Band. W marcu 2025 roku zakończyła się aukcja częstotliwości pasma 700/800 MHz. W perspektywie pozostaje do dystrybucji pasmo 26 GHz, przy czym nie są znane warunki ani terminy dystrybucji tego pasma.

Dokumentacja zarówno aukcji C-Band jak i aukcji 700/800 MHz, przewiduje nałożenie na zwycięzców aukcji zobowiązań ilościowych oraz pokryciowo-jakościowych w zakresie rozwoju sieci. W konsekwencji czterej operatorzy strukturalni będą rozwijać swoje sieci 5G w kolejnych latach.

Oczekujemy, iż rosnąca popularność i dostępność oraz zaawansowanie techniczne oferowanych przez producentów smartfonów w połączeniu z podnoszonymi przez nas parametrami jakościowymi usługi mobilnej transmisji danych oraz stale poszerzającą się ofertą aplikacji i kontentu dostępnego dla klientów będą skutkowały rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

Trendy na rynku energii elektrycznej

Zmienność rynkowych cen energii. Część naszych przychodów ze sprzedaży energii jest uzależniona od poziomu rynkowych cen energii na rynku spot i terminowym oraz ich zmienności. Rynkowe ceny energii w różny sposób wpływają na wyniki finansowe osiągnięte z różnych instalacji wytwórczych należących do Grupy. Ceny rynkowe będą w znacznym stopniu determinować poziom przychodów generowanych z produkcji i sprzedaży energii elektrycznej produkowanej przez dwa bloki biomasowe. PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o., która zajmuje się wytwarzaniem energii z biomasy, kontraktuje większość swojej produkcji po cenach z rynku terminowego, uzupełnienie stanowi sprzedaż na rynku spot (rynek dnia następnego (RDN) oraz rynek bilansujący).

W celu zmniejszenia ekspozycji na wahania cen energii część spółek z Grupy PAK-PCE, produkujących energię w oparciu o energię promieniowania słonecznego i wiatr, zawarła kontrakty Power Purchase Agreement (PPA). Taki sposób kontraktacji ma zapewnić środki na spłatę zobowiązań wobec banków

finansujących inwestycje w źródła OZE, co jest szczególnie ważne z punktu widzenia zarządzania ryzykiem wahań cen energii elektrycznej w warunkach rynkowych, charakteryzujących się znaczną zmiennością cen.

Regulacja cen energii. W związku z kontynuacją mechanizmów wsparcia państwa skierowanych do odbiorców końcowych energii, prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu energią (zarówno w zakresie energii elektrycznej jak również paliw gazowych) podlega ograniczeniu w zakresie stosowanych wobec uprawnionych podmiotów cen. Zgodnie z obowiązującymi obecnie przepisami Ustawy z dnia 27 października 2022 roku o środkach nadzwyczajnych mających na celu ograniczenie wysokości cen energii elektrycznej oraz wsparciu niektórych odbiorców w latach 2023-2025, zostały utrzymane maksymalne ceny dla najbardziej wrażliwych odbiorców energii, ciepła i gazu, m.in. dla gospodarstw domowych, budynków użyteczności publicznej, jednostek samorządu terytorialnego. Grupa spodziewa się, że regulacje zamrażające ceny energii dla wybranych grup odbiorców w obecnie obowiązującymi kształcie nie będą miały istotnego wpływu na wyniki finansowe w segmencie zielonej energii w 2025 roku, co wynika głównie z profilu bazy klientów oraz rodzaju produktów spółki PAK Volt, zajmującej się obrotem energią w ramach Grupy.

Ceny zielonych certyfikatów. Jedno z naszych źródeł biomasowych uczestniczy w systemie wsparcia świadectw pochodzenia energii, czyli tzw. „zielonych certyfikatów” tj. PMOZE_A (symbol na TGE). Przychody uzyskiwane przez nas ze sprzedaży zielonych certyfikatów są pochodną ich ilości oraz ceny rynkowej. Cena zielonych certyfikatów podlega prawom rynkowym, ale znaczący wpływ na nią mają również wprowadzane przez ustawodawcę regulacje, w szczególności sposób dotyczy to tzw. współczynnika umorzenia zielonych certyfikatów. Jest to współczynnik wpływający na wzrost lub spadek popytu na certyfikaty ze strony podmiotów zobowiązanych do ich umarzania. Co do zasady wzrost tego współczynnika wpływa na wzrost ceny certyfikatów poprzez zwiększenie popytu, natomiast spadek na współczynnika wpływa na spadek ceny certyfikatu.

Ceny biomasy. Należące do Grupy jednostki biomasowe o łącznej mocy 105 MW produkują energię elektryczną i ciepło przy wykorzystaniu biomasy jako surowca. Rynek biomasy w Polsce jest bardzo rozdrobniony. Odpowiednio certyfikowana biomasa nabywana jest od wielu dostawców. Zakupy realizowane są w konkurencyjnym procesie przetargowym. Należy mieć na uwadze, że obecny rynek biomasy nie pozwala na długoterminowe zabezpieczenie ceny dla dużego wolumenu dostaw. Umowy na dostawę biomasy podpisywane są zwykle z rocznym terminem obowiązywania. Ceny nabywanej biomasy mają kluczowy wpływ na efektywność ekonomiczną produkcji energii z wykorzystaniem tego surowca.

Sezonowość i warunki meteorologiczne wpływają na poziom produkcji ze źródeł OZE

Istotnym czynnikiem wpływającym na poziom produkcji energii z instalacji wiatrowych oraz fotowoltaicznych w danym okresie, a co za tym idzie także na poziom generowanych przychodów, są warunki meteorologiczne, w szczególności siła wiatru i poziom nasłonecznienia. Szczytowy okres produkcji energii z farm fotowoltaicznych przypada na okres wiosenno-letni, podczas gdy farmy wiatrowe odnotowują najwyższy poziom produkcji w okresie pierwszego i czwartego kwartału. Wielkość produkcji źródeł OZE wpływa też na poziom cen energii elektrycznej na rynku spot. W okresach z dużą wietrznością bądź o wysokim stopniu nasłonecznienia, przy jednoczesnym relatywnie niskim zapotrzebowaniu na energię może dojść do przejściowego spadku rynkowych cen energii (nawet do wartości ujemnych). Z drugiej strony niesprzyjające warunki wietrzne lub słoneczne w połączeniu z relatywnie dużym zapotrzebowaniem na energię (np. z powodu niskich temperatur) przekładają się na tymczasowej wyżki cen energii na rynku.

Ryzyko warunków meteorologicznych jest zatem mocno skorelowane z ryzykiem cenowym na rynku spot, gdyż pomimo prowadzonej kontraktacji, niezbilansowanie spółek wytwarzających energię elektryczną z OZE będzie rozliczane na rynku bilansującym. Oznacza to, że zakup brakującej energii lub sprzedaż jej nadwyżek będzie następował po nieznanym cenach, które będą determinowane panującymi w danym okresie warunkami meteorologicznymi.

Dodatkowo, w okresach bardzo wysokiej produkcji energii z OZE, wynikającej z warunków pogodowych, operatorzy systemów elektroenergetycznych mogą zastosować mechanizm nierynkowego ograniczenia wytwarzania energii z OZE w celu równoważenia dostaw energii elektrycznej z występującym na nią zapotrzebowaniem co jest konieczne dla zapewnienia bezpieczeństwa pracy sieci. W takim przypadku producenci OZE otrzymują rekompensatę finansową, która jest oparta o ceny rynku bilansującego, a nie o ceny wynikające z posiadanych przez źródła OZE kontraktów PPA.

Wycena umów finansowego PPA (instrumentów finansowych opartych o cenę energii elektrycznej)

W ostatnich latach rozwój inwestycji w OZE poza systemem wsparcia rozwijał się głównie dzięki długoterminowym umowom sprzedaży energii (PPA). Umowy PPA pozwalają na zakup energii elektrycznej bezpośrednio od producentów energii ze źródeł odnawialnych (fizyczny PPA) lub na zabezpieczenie ceny energii elektrycznej w stosunku do cen energii występujących w przyszłości na Towarowej Giełdzie Energii (finansowy PPA). Umowa finansowego PPA jest finansowym instrumentem pochodnym, w którym cena bazowa energii elektrycznej jest rozliczana za pomocą kontraktu różnicowego, w którym strony uzgadniają cenę realizacji dla energii elektrycznej oraz rynkową cenę referencyjną na czas obowiązywania kontraktu. Podobnie jak inne instrumenty pochodne zawierane przez spółki z Grupy, umowy finansowego PPA podlegają regularnej wycenie do wartości bieżącej.

Rosnący wolumen energii elektrycznej z OZE wytwarzany przez spółki z Grupy oraz coraz częstsze wykorzystywanie zarówno przez producentów jak i konsumentów energii elektrycznej umów finansowego PPA sprawia, że wycena tych umów może mieć istotny wpływ na nasze wyniki, w szczególności na zyski z działalności inwestycyjnej. Głównymi czynnikami wpływającymi na wycenę jest długi okres obowiązywania umów finansowego PPA (ponad 10 lat), zmiany bieżących i prognozowanych cen energii elektrycznej na rynku oraz wahania rynkowych stóp procentowych.

Umowy finansowego PPA są zawierane zarówno pomiędzy spółkami w Grupie jak i z podmiotami zewnętrznymi, dlatego wycena może w różny sposób wpływać na wyniki jednostkowe poszczególnych spółek oraz wynik skonsolidowany Grupy.

5. Pozostałe istotne informacje

5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe

Transakcje z podmiotami powiązanymi Grupy w pierwszym półroczu 2025 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w nocie 18 do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku.

5.2. Realizacja wcześniej opublikowanych prognoz

Zgodnie z art. 35 Ustawy o Obligacjach, realizacja prognozy kształtowania się zobowiązań finansowych, w tym szacunkową wartość zobowiązań finansowych oraz szacowaną strukturę finansowania rozumianą jako wartość i udział procentowy zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek, emisji dłużnych papierów wartościowych, leasingu w sumie pasywów na bilansie Spółki oraz skonsolidowanym bilansie Grupy została przedstawiona w nocie 32 do jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2024 roku oraz w nocie 35 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2024 roku.

Spółka nie publikowała prognoz dotyczących innych wyników finansowych.

5.3. Informacje o udzielonych przez Spółkę i jej podmioty zależne poręczeniach i gwarancjach

W związku z realizacją projektów inwestycyjnych przez jej spółki zależne, polegających na budowie instalacji OZE, Spółka udzieliła istotnych co do wartości gwarancji z tytułu wykonania umów na realizację poszczególnych projektów farm wiatrowych, w szczególności umów na dostawę i instalację turbin wiatrowych zawartych z Vestas Poland S.A. Na dzień 30 czerwca 2025 roku łączna wartość poręczeń i gwarancji udzielonych na rzecz Vestas Poland S.A. w odniesieniu do projektów budowy farm wiatrowych wynosiła 32,9 mln EUR z datą ważności przypadającą na lata 2026-2027 roku.

Spółka udzieliła poręczeń i gwarancji korporacyjnych w EUR i USD, gwarantujących zobowiązania handlowe spółki zależnej Polkomtel Sp. z o.o. wobec dostawców. Na dzień 30 czerwca 2025 roku łączna wartość udzielonych zabezpieczeń, w przeliczeniu na PLN po kursie z dnia bilansowego, wyniosła 200,6 mln zł. Terminy ważności zabezpieczeń przypadają w 2026 roku.

Spółka udzieliła gwarancji korporacyjnej w EUR na rzecz spółki zależnej Telewizja Polsat Sp. z o.o., w związku z realizacją umowy, na mocy której UEFA udzieliła Telewizji Polsat prawa do transmisji Ligi Europy UEFA i Ligi Konferencji UEFA w latach 2024-2027. Na dzień 30 czerwca 2025 roku łączna wartość udzielonej gwarancji, w przeliczeniu na PLN po kursie z dnia bilansowego, wyniosła 84,8 mln zł.

Warunki finansowe udzielonych gwarancji lub poręczeń nie odbiegają od warunków rynkowych.

5.4. Informacje o udzielonych pożyczkach

Na dzień 30 czerwca 2025 roku Spółka i jej spółki zależne nie udzieliły istotnych co do kwot pożyczek podmiotom spoza Grupy. Informacje o pożyczkach wewnątrzgrupowych udzielonych przez Spółkę zostały zamieszczone w punkcie 7.4. Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy 2024. Więcej informacji o udzielonych pożyczkach znajduje się w nocie 18 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku.

5.5. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 30 czerwca 2025 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Spółki i Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

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 mln zł. Spółka odwołała się od tej decyzji do SOKiK. W dniu 14 lutego 2022 roku Sąd pierwszej instancji oddalił w całości odwołanie Spółki. Spółka złożyła apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Rozprawa apelacyjna odbyła się 21 października 2022 roku. Wyrokiem z dnia 21 listopada 2022 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie uchylił zaskarżony wyrok w całości i przekazał sprawę do rozpoznania oraz rozstrzygnięcia Sądowi Okręgowemu w Warszawie. W dniu 24 lipca 2023 roku odwołanie Spółki zostało ponownie oddalone. W dniu 6 września 2023 roku Spółka złożyła apelację od wyroku. Na rozprawie w dniu 5 czerwca 2024 roku Sąd Apelacyjny uchylił część decyzji Prezesa UOKiK w tym związaną z karą pieniężną w wysokości 20,1 mln zł. W dniu 12 lipca 2024 roku Spółka wykonała wyrok w zakresie zapłaty kary pieniężnej w wysokości 14,8 mln zł. Obie strony złożyły skargi kasacyjne, obie skargi kasacyjne zostały przyjęte do rozpoznania przez Sąd Najwyższy.

Wszczęcie przez Komisję Europejską procedury określonej w art. 108 ust. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

W pierwszych dniach października 2020 roku Cyfrowy Polsat S.A. oraz Sferia S.A., spółka należąca od 29 lutego 2016 roku w 51% do Grupy Cyfrowy Polsat otrzymały z Ministerstwa Cyfryzacji kopię decyzji Komisji Europejskiej z dnia 21 września 2020 roku w sprawie wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej dotyczącego domniemanej niezgodnej z prawem pomocy państwa na rzecz Sferii. Rzekomą niedozwoloną pomocą miałyby być przyznanie Sferii w 2013 roku prawa do używania bloku częstotliwości z zakresu 800 MHz w miejsce odebranej jej dotychczas posiadanej częstotliwości z zakresu 850 MHz. Według otrzymanego pisma Komisja Europejska zamierza zbadać, czy faktycznie doszło do udzielenia pomocy publicznej, a jeśli tak, czy może być ona uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym. W dniu 4 lutego 2022 roku Komisja Europejska rozpoczęła konsultacje w tej sprawie, w ramach których Cyfrowy Polsat oraz Sferia złożyły swoje uwagi. Obie spółki uważają, że nie doszło do udzielenia niedozwolonej pomocy publicznej.

Postępowanie z powództwa Tobiasa Solorza

W dniu 7 listopada 2024 roku akcjonariusz Tobias Solorz wystąpił przeciwko Spółce z powództwem o ustalenie nieistnienia, ewentualnie stwierdzenie nieważności, ewentualnie uchylenie uchwał podjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu w dniu 8 października 2024 roku w przedmiocie: (i) zmiany liczebności Rady Nadzorczej Spółki (uchwała nr 7); (ii) odwołania członka Rady Nadzorczej Spółki pana Tobiasa Solorza (uchwała nr 9). Treść ww. uchwał została opublikowana przez Spółkę w raporcie bieżącym nr 19/2024 z dnia 8 października 2024 roku. Spółka złożyła w dniu 10 stycznia 2025 roku odpowiedź na pozew wnosząc o oddalenie powództwa w całości. W dniu 29 stycznia 2025 roku Tobias Solorz wystąpił do sądu z wnioskiem o zezwolenie na złożenie repliki na odpowiedź na pozew. W dniu 8 lipca 2025 roku Spółka powzięła informację dotyczącą cofnięcia w całości pozwu w sprawie uchwał podjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 8 października 2024 roku, złożonego przez

pełnomocników Tobiasza Solorza. W dniu 10 lipca 2025 roku Sąd Okręgowy w Warszawie umorzył postępowanie.

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. Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej został przedstawiony dodatkowo w nocie 19 i nocie 21 skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku. Stan pozostałych istotnych spraw spornych opisanych w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy 2024 nie uległ zmianie.

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 oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów telekomunikacyjnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na dojrzałym polskim rynku telekomunikacyjnym 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, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść, lub że umożliwią nam utrzymanie tego wskaźnika na satysfakcjonującym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością 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 telekomunikacyjna charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie podążać za rozwojem technologicznym i zaoferować klientom atrakcyjnych, nowoczesnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich utrzymania mogą wzrosnąć.

Dodatkowo konkurujący z nami operatorzy telekomunikacyjni 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 istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze płatnej telewizji oraz 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 osiągnięcia i zwiększania przychodów uzyskiwanych z abonamentu.

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie mediowym 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 mediowym osiągamy również przychody licencyjne z dystrybucji naszych płatnych kanałów do sieci kablowych i platform satelitarnych, 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 z atrakcyjnością tego kontentu.

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 mediowego, 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 będzie pozytywnie wpływać na wyniki oglądalności, 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 na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie mediowym 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 dziesięciu 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. Ponadto, nie mamy wpływu na opóźnienia w realizacji naszych praw z tytułu niektórych zawartych umów licencyjnych, które mogą wystąpić w związku z wydarzeniami nadzwyczajnymi o podobnym charakterze jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie.

Brak możliwości utrzymania, zawarcia lub przedłużenia istotnych licencji na treści programowe, jak również opóźnienia w realizacji naszych praw licencyjnych mogą utrudniać nam dostarczanie i wprowadzanie do

oferty nowych atrakcyjnych kanałów i programów i mogą 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 perspektywę 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 oferowanych przez nas produktów i usług. Ze względu na silną konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom, co może skutkować 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. Co więcej, nasza sieć sprzedaży może być narażona na przestoje w działaniu w przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, co może skutkować obniżeniem naszych przychodów. Przykładowo, w 2020 roku w efekcie wybuchu epidemii COVID wprowadzone zostały obostrzenia, w wyniku których część naszej sieci sprzedaży pozostawała okresowo zamknięta, bądź doświadczała istotnie niższej skali wizyt ze strony obecnych i potencjalnych klientów, co negatywnie przełożyło się na naszą sprzedaż w tym okresie. Wystąpienie w przyszłości zjawisk nadzwyczajnych o podobnych skutkach może mieć przełożenie na spadek sprzedaży usług oraz sprzętu, jak również liczbę odejść i rezygnacji (wskaźnik churn), a także może wymagać od nas poniesienia dodatkowych kosztów celem reorganizacji naszych kanałów sprzedażowych i dostosowania ich do trwale zmieniających się preferencji klientów.

Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, jak również obniżona efektywność jej działania w wyniku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę 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 i dostarczanie usług do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń posiadanych przez podmioty, z którymi współpracujemy.

Wykorzystywana przez naszych klientów warstwa dostępowa mobilnej infrastruktury sieciowej począwszy od lipca 2021 roku należy do spółki Towerlink Poland będącej częścią grupy kapitałowej Cellnex. Ewentualne spory pomiędzy tym podmiotem a spółkami z Grupy, niewywiązanie się Towerlink Poland z umów (w szczególności ze szczegółowych zapisów umowy *Service Level Agreement*), opóźnienia w zawieraniu nowych zamówień czy brak terminowej realizacji zamówień zawartych z Towerlink Poland, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą skutkować brakiem możliwości świadczenia przez nas wysokiej jakości usług na rzecz naszych klientów, co mogłoby negatywnie wpłynąć na pozyskanie i utrzymanie klientów usług telekomunikacyjnych, wyższy wskaźnik odejść klientów, a w efekcie na poziom przychodów generowanych ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Dodatkowo, niewywiązywanie się Towerlink Poland z ustaleń

zawartych w podpisanej przez nas umowie gwarantującej wysoki poziom świadczenia usług (ang. *Service Level Agreement*) mogłyby skłonić nas do skorzystania z opcji zawartej w umowie odkupu (ang. *Buyback Agreement*) przewidującej uprawnienie (ale nie zobowiązanie) dla Polkomtel do odkupu udziałów w spółce Towerlink Poland (dawniej Polkomtel Infrastruktura) za cenę odzwierciedlającą wartość godziwą udziałów będących przedmiotem odkupu z uwzględnieniem uzgodnionego pomiędzy stronami dyskonta. Nie mamy pewności, że proces odkupu nie przełożyłby się negatywnie na ciągłość świadczenia przez nas usług lub satysfakcję naszych klientów ze świadczonych przez nas usług. Nie możemy również zapewnić, że w razie konieczności skorzystania z opcji odkupu, posiadalibyśmy odpowiednie środki finansowe lub bylibyśmy w stanie zorganizować dodatkowe finansowanie o odpowiedniej skali i na akceptowalnych warunkach, a tym samym nie mamy pewności, czy skorzystanie z opcji odkupu byłoby efektywnie możliwe.

Instalacje antenowe naszych klientów płatnej telewizji są przystosowane do odbioru sygnału nadawanego z transponderów Eutelsat S.A. zlokalizowanych na satelicie Hotbird 13G. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarnego w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie repozycjonować anteny satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy klientów, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez spółkę Emitel S.A. Jednocześnie w zakresie usług płatnej telewizji cyfrowej polegamy na innych podmiotach zewnętrznych, NagraVision i Irdeto, dostarczających nam systemy warunkowego dostępu, które zabezpieczają treści audiowizualne przed nieuprawnionym dostępem. Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu 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 innej możliwości, NagraVision wymienia system warunkowego dostępu wraz z kartami udostępnionymi naszym klientom oraz, jeżeli jest to konieczne, dostosowuje dekodery do obsługi nowego systemu. 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 (ewentualnie jego podwykonawca) 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 świadczonych przez nas usług jest dostarczana w oparciu o dostęp regulowany do infrastruktury Orange Polska czy dostęp hurtowy do sieci innych operatorów przewodowych. 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 tych operatorów, ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakiegokolwiek 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 perspektywę rozwoju.

Jesteśmy w trakcie stopniowej implementacji nowego zintegrowanego środowiska informatycznego dla systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług. Celem implementacji jest nowe zdefiniowanie i ujednolicenie procesów sprzedażowych oraz ofert w Grupie Polsat Plus i wyposażenie jej w jedno spójne i efektywne narzędzie pozwalające na zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem na wszystkich możliwych płaszczyznach. Projekt jest realizowany we współpracy z firmą Asseco Poland, która dostarcza systemy informatyczne i jako integrator jest odpowiedzialna za wdrożenie.

Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W przypadku uznania któregośkolwiek z największych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego za dostawcę wysokiego ryzyka i wykluczenia go z łańcucha dostaw, może dojść do ograniczenia konkurencyjności rynku i wzrostu cen sprzętu telekomunikacyjnego. Ponadto, nałożenie na operatorów telekomunikacyjnych obowiązku wymiany sprzętu lub oprogramowania dostarczonego przez dostawcę uznanego za dostawcę wysokiego ryzyka może pociągnąć za sobą wysokie koszty wymiany takiego sprzętu sieciowego i w rezultacie wpływać negatywnie na tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej danego operatora. Nie możemy wykluczyć, że fakt ten miałby negatywny wpływ na koszt i tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej, z której korzystają nasi klienci.

Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów, modemów i routerów, zewnętrznych dostawcach komponentów niezbędnych do produkcji urządzeń końcowych w naszej fabryce w Mielcu oraz zewnętrznych dostawcach usług IT. 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. Ponadto, w przypadku trwałego lub tymczasowego ograniczenia podaży komponentów przez dostawców zewnętrznych mogą wystąpić zaburzenia w łańcuchu dostaw w zakresie importowanego sprzętu oferowanego naszym klientom. 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 bądź 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 jakości 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 perspektywę rozwoju.

Możemy nie być w stanie dostosować się do zmieniających się technologii wykorzystywanych na rynkach, na których działamy

Technologie stosowane na rynkach płatnej telewizji, telefonii komórkowej 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 dekodowników, 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), standard DVB-T2/HEVC, 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 indywidualnego 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. 5G jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, w 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 naszą działalność, 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 i zwiększyć zasięg sieci dostępowej. Równolegle realizowane są programy wsparcia budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu funduszy Unii Europejskiej, m.in. Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO) oraz Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy (FERC) na lata 2021-2027.

Nie możemy zagwarantować, że 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 wideo, nie będzie miało niekorzystnego wpływu na popyt na świadczone przez nas usługi dostępu do płatnej telewizji w technologii satelitarnej czy Internetu bezprzewodowego.

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 z 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 perspektywę 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 negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy najważniejszych marek z naszego portfolio

Renoma najważniejszych naszych marek, w tym „Polsat Box”, „Plus”, „Polsat”, „Polsat Box Go”, „Netia” i „Interia.pl” 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 również 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 perspektywę rozwoju.

Wartości firmy (ang. goodwill) i marek mogą podlegać utracie wartości

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących spółek: Telewizja Polsat, Polkomtel, Netia, Interia.pl, Port Praski i PAK-PCE 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, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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 i menedżerów wyższego szczebla, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej Grupy, jak również od umiejętnego pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży mediowej 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, i menedżerów wyższego szczebla lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania odpowiedniego wykształcenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zakłócenia w produkcji dekoderek mogą zaszkodzić naszej renomie i zwiększyć współczynnik odpływu klientów

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru płatnej telewizji oraz oferowania naszym klientom dzierżawy dekoderek po niższych cenach, większość oferowanych i udostępnianych przez nas dekoderek produkujemy obecnie w naszej fabryce w Mielcu. Jeśli jakkolwiek partia wyprodukowanych przez nas dekoderek okazałaby się wadliwa i zostałaby wycofana, to w przypadku dekoderek 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 dekoderek, 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 dekoderek w naszej fabryce zmusiłyby nas do pozyskiwania większej liczby oferowanych dekoderek ze źródeł zewnętrznych. Istnieje ryzyko, że nie byłibyśmy w stanie nabyć wymaganej ilości dekoderek od dostawców zewnętrznych w odpowiednim czasie. Ponadto w przypadku znacznej większości oferowanych przez nas dekoderek, koszty ich nabycia ze źródeł zewnętrznych mogłyby być wyższe od kosztu ich wytworzenia w naszej fabryce. Jeśli nie udało się pozyskać dekoderek 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 dekoderek byłyby niewystarczające do zaspokojenia popytu ze strony klientów, nasza renoma wśród obecnych i potencjalnych klientów doznałaby uszczerbku. Ponieważ do produkcji naszych dekoderek używamy komponentów nabywanych od zewnętrznych dostawców, nie jest wykluczone, że na skutek m.in. problemów z dostępnością tych komponentów, zaprzestania ich produkcji, zmiany technologii lub produktu, możemy utracić do nich dostęp. Brak dostępu do określonych komponentów mógłby wymagać zmiany konstrukcji naszych dekoderek, co w efekcie mogłoby skutkować przerwą w ich produkcji oraz ograniczeniem możliwości oferowania ich naszym klientom.

Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderek 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 dekoderek oraz pozyskiwanie większej liczby

dekoderów ze źródeł zewnętrznych mogłyby zaszkodzić naszej renomie, 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. 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. Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu przez nas usług spowodowane, między innymi, błędami w oprogramowaniu, atakami hakerskimi 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 mediowym systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii któregośkolwiek 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.

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 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 od 20 września 2024 roku 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. W zakresie wprowadzonego w 2024 roku obowiązkowego pośrednictwa organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i pokrewnymi prowadzimy rozmowy z ich przedstawicielami, na chwilę obecną zarówno organizacje zbiorowego zarządzania jak i inni operatorzy płatnej telewizji i dostawcy audiowizualnych usług medialnych na żądanie adaptują się do nowej sytuacji prawnej. 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 obecnie toczących się oraz przyszłych postępowań sądowych, arbitrażowych lub administracyjnych mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zgłoszenia wobec nas roszczeń z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej osób trzecich, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących wydatków w celu obrony przed takimi roszczeniami, uzyskania praw licencyjnych do technologii lub określenia sposobów prowadzenia naszej działalności bez dalszego naruszania powyższych praw

Powodzenie naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej osób trzecich, a w szczególności praw do zaawansowanych rozwiązań technicznych, oprogramowania oraz treści programowych. Nie możemy zagwarantować, że prawa własności intelektualnej osób trzecich nie były przez nas naruszane w przeszłości, ani że nie dopuścimy się takiego naruszenia w przyszłości, mimo że dokładamy należytej staranności, aby takich sytuacji uniknąć. 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 perspektywy rozwoju.

Nasze prawa własności intelektualnej oraz inne środki zabezpieczające mogą niewystarczająco chronić naszą działalność, a nieskuteczna ochrona naszych treści programowych, technologii i know-how może spowodować utratę klientów na rzecz konkurencji oraz obniżenie naszych zysków

Nasze produkty w dużej mierze składają się z własnych autorskich lub licencjonowanych treści, które są dostarczane klientom i widzom 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

programowych. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu mediowego 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 naruszanie 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, szkodząc 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 perspektywę rozwoju.

Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone

Prowadzenie naszej działalności w segmencie mediowym wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone.

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 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 perspektywę 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 obszarze telekomunikacji mobilnej prowadzimy w oparciu o rezerwacje częstotliwości radiowych. Wszystkie posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości (w tym w segmencie mediowym) zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Komunikacji Elektronicznej, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że w sposób powtarzający się naruszane są warunki korzystania z przyznanych częstotliwości, wykorzystywane są 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 daną grupę kapitałową.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości musimy dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na właściciela rezerwacji kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste

zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że nie naruszymy żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z naszych rezerwacji częstotliwości 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.

Nie można zagwarantować, iż w przypadku utraty wybranych rezerwacji częstotliwości, w oparciu o które świadczymy usługi telekomunikacyjne, bylibyśmy 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.

Możemy nie być w stanie zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji i aliansów strategicznych.

Osiąganie przez Grupę oczekiwanych korzyści z przeszłych lub przyszłych akwizycji oraz aliansów strategicznych będzie zależało między innymi od naszej zdolności do zrealizowania naszej strategii zakładającej integrację procesów biznesowych, prowadzącej 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 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 realizacja 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.

W segmencie nieruchomości jesteśmy narażeni na ryzyka związane z ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości, nieodkrytymi usterkami i wpływem czynników zewnętrznych, zmianami klimatycznym, czy roszczeniami z tytułu rękojmi

Nasze wyniki finansowe w segmencie nieruchomości są bezpośrednio uzależnione od poziomu cen sprzedaży i wynajmu nieruchomości w Polsce, na który wpływa m.in. zmiana popytu na oferowane lokale. Zmienność rynku i pogorszenie sytuacji makroekonomicznej, odpływ inwestorów zagranicznych z rynków Europy Środkowowschodniej, ograniczenie dostępności źródeł finansowania dla klientów, w tym zwłaszcza kredytów hipotecznych, wzrost podaży lokali na określonym obszarze oraz zmiana oczekiwań nabywców co do standardu, lokalizacji lub wyposażenia lokalu mogą skutkować ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości.

Realizowane przez nas projekty deweloperskie mogą ponieść szkody z powodu nieodkrytych usterek lub ze względu na wpływ czynników zewnętrznych (np. powodzie, osuwiska lub trzęsienia ziemi). W szczególności, nasza kluczowa inwestycja w segmencie nieruchomości - Port Praski - zlokalizowana jest w centrum Warszawy w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki Wisła, co może narażać ją w szczególności na ryzyko wystąpienia powodzi. Wystąpienie tego rodzaju zdarzeń może wiązać się z koniecznością wykonania powiązanych prac konserwacyjnych i remontowych bez możliwości przeniesienia ich kosztów na osoby trzecie. Należy jednakże zaznaczyć, że w ostatnich latach miasto Warszawa zbudowało wał przeciwpowodziowy, a Port Praski wybudował śluzę, która umożliwia korzystanie z portu i stanowi element zabezpieczenia przeciwpowodziowego całej dzielnicy Praga Północ. Zabezpieczenia te istotnie ograniczają ryzyko powodzi.

Obserwowane w ostatnich latach z coraz większym natężeniem zmiany klimatyczne, takie jak globalny wzrost temperatury, anomalie pogodowe czy też wzrost stężenia gazów cieplarnianych mogą mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność deweloperską na każdym jej etapie, od projektowania po wykonawstwo i utrzymanie budynków, narażając nas na dodatkowe koszty związane z koniecznością dostosowania nieruchomości do dynamicznych zmian klimatu.

Ponadto budowa, najem i sprzedaż nieruchomości mogą wiązać się z roszczeniami z tytułu wadliwych robót budowlanych, naprawczych lub innych. Ponosimy odpowiedzialność wobec nabywców lokali z tytułu rękojmi za wady fizyczne i prawne budynków oraz gruntu, na którym wybudowane są budynki, a także za wady poszczególnych lokali. Ewentualne roszczenia tego typu mogą mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie działalności, nieruchomości i projektów Grupy przez docelowych klientów, najemców lub inwestorów.

Wystąpienie szkód z powodu nieodkrytych usterek i czynników zewnętrznych, zmiany klimatyczne, czy roszczenia z tytułu rękojmi mogą mieć niekorzystny wpływ na wizerunek Grupy, co z kolei wraz z ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Kluczowe ryzyka w obszarze działalności na rynku produkcji i dystrybucji wodoru

Sektor wodorowy tak w Polsce, jak i na świecie jest stosunkowo słabo rozwinięty z uwagi na innowacyjność technologii, przez co efekty skali mogą być widoczne dopiero w perspektywie kilku lat. Mała liczba dostawców w obszarze sektora wodorowego skutkuje ograniczoną możliwością dywersyfikacji zamówień. W celu ograniczenia ryzyka konieczne jest systematyczne przeprowadzenie szczegółowych i kompleksowych analiz technologicznych przed dokonaniem zamówienia. W związku z dużym zapotrzebowaniem na komponenty w technologii wodorowej, takie jak wyposażenie stacjonarnych stacji tankowania wodoru, mobilne stacje tankowania wodoru bądź wodorowozy, niezbędne jest dokonywanie zamówień z odpowiednio dużym wyprzedzeniem.

Grupa ponosi obecnie wydatki inwestycyjne związane m.in. z wdrożeniem technologii i infrastruktury do produkcji zielonego wodoru w procesie elektrolizy. Cena zielonego wodoru jest co do zasady uzależniona od

rynkowych kosztów energii elektrycznej, niemniej uważamy, że produkcja zielonego wodoru w oparciu o energię elektryczną pozyskiwaną z własnych źródeł energii odnawialnej, tak jak w przypadku Grupy Polsat Plus, pozwoli nam w znacznym stopniu zmitigować ryzyko ekspozycji na wahania rynkowych cen energii.

Ryzyka regulacyjne w sektorze wodorowym koncentrują się głównie na zmianach w przepisach prawnych. Polska Strategia Wodorowa do roku 2030 określa główne cele rozwoju gospodarki wodorowej, ale potrzebne są konkretne regulacje i zachęty finansowe. Bez stabilnego otoczenia regulacyjnego i wsparcia ze strony polskiego ustawodawcy i Unii Europejskiej, rozwój tego rynku może być utrudniony. Zmiany w regulacjach mogą dotyczyć m.in. przepisów związanych z budową i eksploatacją instalacji do produkcji wodoru oraz stacji tankowania wodoru, co może mieć istotny wpływ na harmonogram i koszt realizacji projektów. W celu zmniejszenia oddziaływania tego ryzyka monitorowane są obowiązujące regulacje prawne i analiza planowanych zmian na poziomie krajowym i europejskim. Najistotniejszym czynnikiem wpływającym na dynamikę rozwoju rynku zielonego wodoru są regulacje prawne z obszaru dekarbonizacji gospodarki – stopień ich restrykcyjności ma i będzie miał bezpośrednie przełożenie na stopień zapotrzebowania na zielony wódór ze strony przemysłu wykorzystującego dziś duże ilości paliw kopalnych (węgla, ropy i gazu).

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

Grupa w znacznym stopniu korzysta z dźwigni finansowej. W rezultacie dokonanych w przeszłości akwizycji, w szczególności nabycia spółek Telewizja Polsat, Polkomtel, Netia i PAK-PCE oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost zobowiązań z tytułu kredytów i obligacji. Ponadto, realizowana przez nas Strategia 2023+ obejmuje rozwój nowych obszarów działalności, takich jak inwestycje w odnawialne źródła energii, które także finansowane są długiem.

Nasze możliwości obsługi oraz spłaty zadłużenia zależą od przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenia naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, polityki monetarnej i fiskalnej polskiego rządu, 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 zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy zostać zmuszeni do sprzedaży aktywów, ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych, zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału lub restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia a ostatecznie wierzyciele mogą wszcząć działania w celu dochodzenia zaspokojenia z ustanowionych na naszych aktywach zabezpieczeń. Warunki zadłużenia ograniczają naszą swobodę do podejmowania powyższych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, nie możemy zagwarantować, że uda nam się je przeprowadzić.

Konieczność refinansowania zadłużenia w momencie, w którym warunki rynkowe byłyby niekorzystne, mogłoby wymagać przyjęcia wysokich marży odsetkowych lub uciążliwych zobowiązań, dodatkowo ograniczających swobodę działania. Poważne pogorszenie sytuacji płynnościowej rynków finansowych powodujące ograniczenie dostępności finansowania zadłużeniem lub kapitałem mogą wpływać na nasz dostęp do finansowania i zwiększać koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania finansowania i zarządzania płynnością, czy też restrukturyzacji lub refinansowania obecnego zadłużenia.

Umowa Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku, Warunki Emisji Obligacji Serii D, E oraz F zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych i realizacji celów zrównoważonego rozwoju), ograniczających swobodę Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji określonych działań.

Jeśli spółki Grupy nie będą regulowały istotnych płatności lub nie będą wypełniały innych istotnych zobowiązań, może to skutkować naruszeniem Umowy Kredytów lub Warunków Emisji Obligacji Serii D, E i F, w wyniku zastosowania klauzul wzajemnego niewykonania (*ang. cross-default*) i w konsekwencji koniecznością wcześniejszej spłaty zadłużenia (*ang. cross-acceleration*). Zadłużenie z wyżej przywołanych tytułów może zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich 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 perspektywę rozwoju.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Umowy Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii D, E oraz Warunki Emisji Obligacji Serii F ograniczają, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań niestanowiących zadłużenia. Znaczny poziom zadłużenia może, w szczególności, (i) utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów, Obligacji serii D, E i F oraz innego zadłużenia; (ii) wymagać od nas poświęcenia znacznej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę 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 perspektywę 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 niż obecne. 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 emisję instrumentów dłużnych lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia wybranych aktywów 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 opóźnienia realizacji bądź zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką w rozumieniu zapisów Umowy Kredytów oraz Warunków Emisji Obligacji Serii D, E i F możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Umowy Kredytów oraz Warunków Emisji Obligacji Serii D, Serii E i Serii F, będziemy zobowiązani do spłaty zadłużenia wynikającego z powyższych dokumentów finansowania. 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 perspektywę 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

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, usługi łączności i urządzenia telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu lub pojawi się długotrwała presja inflacyjna o charakterze podażowym, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę oraz usługi łączności i urządzenia telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi i towary. Dodatkowo, utrzymująca się presja inflacyjna może przełożyć się na wzrost kosztów naszej bieżącej działalności, ograniczając uzyskiwane marże zysku. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym lub wzrostem inflacji może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług i oferowanych przez nas urządzeń. Powyższe czynniki mogą 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 mediowym. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród naszych reklamodawców 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 rentowności, 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, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Wyniki naszej działalności w segmencie nieruchomości są również do pewnego stopnia uzależnione od panującej koniunktury gospodarczej w Polsce. W przypadku wystąpienia spowolnienia gospodarczego konsumenci mogą odłożyć w czasie decyzje dot. zakupu lub najmu nieruchomości lub mogą nie być w stanie pozyskać finansowania niezbędnego do zakupu lub najmu nieruchomości. W efekcie może dojść do zmniejszenia możliwości sprzedaży nieruchomości i spadku wartości czynszów uzyskiwanych z najmu nieruchomości, co może ograniczyć strumień przychodów pozyskiwanych z działalności w segmencie nieruchomości lub doprowadzić do konieczności dokonania przeszacowania wartości naszych aktywów nieruchomościowych.

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 bądź koszt uzyskania i obsługi takiego finansowania.

W związku z powyższym, pogorszenie się warunków makroekonomicznych w Polsce lub na świecie może, w rezultacie, mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju naszej Grupy.

Jesteśmy narażeni na skutki wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia, epidemia czy wojna

Nasza działalność może zostać ograniczona w wyniku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak ogłoszenie stanu epidemii bądź pandemii czy rozpoczęcie konfliktu zbrojnego w naszym regionie. W przeszłości wprowadzone zostały tymczasowe obostrzenia, mające na celu walkę z pandemią COVID-19, takie jak, m.in. ograniczenia w przemieszczaniu się, organizowaniu imprez i spotkań, działalności rozrywkowej, funkcjonowaniu galerii handlowych lub obowiązek kwarantanny. Wprowadzenie w przyszłości ograniczeń o podobnym charakterze w związku z wystąpieniem zdarzeń nadzwyczajnych może prowadzić do ograniczenia funkcjonowania gospodarki w istotnym stopniu i w efekcie pociągnąć za sobą negatywne skutki w postaci spowolnienia gospodarczego bądź recesji, co może przełożyć się negatywnie na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Konflikt zbrojny na terenie Ukrainy może mieć istotny i długotrwały wpływ na globalne, europejskie i polskie otoczenie makroekonomiczne. W szczególności w efekcie nagłego ograniczenia dostępności surowców, ropy naftowej, stali, gazu czy biomasy i paliw kopalnych nastąpiło nagłe spowolnienie gospodarcze, jak również pogłębiona presja inflacyjnej. Zjawiska takie przekładają się niekorzystnie na popyt na nasze usługi, koszty prowadzenia bieżącej działalności, jak również możliwości realizacji wybranych inwestycji. Jednocześnie utrzymująca się presja inflacyjna może przekonywać władze monetarne do dalszego zacieśniania polityki pieniężnej, co może mieć wpływ na koszty obsługi naszego zadłużenia bądź możliwość pozyskania dodatkowego finansowania. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć dalszego rozwoju wypadków na Ukrainie ani ich długoterminowego wpływu na globalną oraz regionalną gospodarkę, a w konsekwencji na naszą działalność operacyjną oraz uzyskiwane wyniki finansowe.

W związku z powyższym, wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak pandemia, epidemia czy wojna oraz wprowadzenie w związku nimi ograniczeń w funkcjonowaniu społeczeństwa i gospodarki może mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

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 zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotykać konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych, takie jak komunikatory internetowe (np. WhatsApp, Messenger) czy platformy wideokonferencyjne (np. Zoom, Teams), które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z mobilnej transmisji danych lub stacjonarnego dostępu do Internetu usługi połączeń głosowych i wideo, 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 obecnie 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.

Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie mediowym są uzależnione od znaczenia telewizji i Internetu jako nośników reklamy

W 2024 roku ok. 67% przychodów osiągniętych w segmencie mediowym pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych i mediach internetowych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Mając na względzie stały wzrost znaczenia reklamy internetowej w Polsce, rozwijamy konsekwentnie nasze kanały reklamy online, jednak w dalszym ciągu

zdecydowana większość naszych przychodów z tytułu reklamy pochodzi z działalności telewizyjnej. 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, wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów z reklamy telewizyjnej osiąganych przez nasz segment mediowy, 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 rynku telewizyjnym 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+. 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. Rywalizujemy również z lokalną i zagraniczną konkurencją wchodzącą na polski rynek w postaci serwisów i aplikacji OTT opartych o udostępnianie wszelkiego typu kontentu, w szczególności wideo.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak nadawca komercyjny TVN (Grupa Warner Bros. Discovery) i TVP – nadawca finansowany w istotnym stopniu ze środków publicznych, który z definicji wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP ma ograniczenia dotyczące przerywania 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. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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 strumieniowa transmisja, kino, audycje radiowe, produkty wideo do użytku domowego, media drukowane oraz inne, niezwiązane z mediami formy wypoczynku, w tym imprezy na żywo. 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. Na rynku medialnym widoczny jest trend zmiany preferencji w sposobie konsumowania treści, w kierunku stopniowego odejścia od telewizji linearnej, zwłaszcza wśród młodszych pokoleń. W szczególności w ostatnim czasie na polskim rynku obserwujemy rosnącą aktywność zagranicznych podmiotów działających w modelu OTT, np. platform Netflix, Amazon Prime, Max, Disney+ czy SkyShowtime. Platformy te inwestują coraz częściej w polskojęzyczny контент i lokalne produkcje, zwiększając tym samym atrakcyjność swojej oferty dla polskiego odbiorcy. 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.

W segmencie zielonej energii jesteśmy narażeni na ryzyko związane z rosnącą konkurencją w obszarze wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł

Ze względu na swój potencjał i potencjalne zwroty z inwestycji, zdecydowana większość podmiotów działających na rynku energii ma w swoich strategicznych planach rozwój mocy opartych o OZE. Czynnikiem motywującym do takich działań jest ogólny kierunek zmierzania w stronę zeroemisyjnych technologii ale również niższa bariera wejścia na rynek w porównaniu do innych technologii (np. energetyka konwencjonalna czy nuklearna). Należy zatem spodziewać się wzrostu konkurencji w tym segmencie rynku.

Wraz ze wzrostem w systemie mocy zainstalowanej w poszczególnych technologiach zależnych od warunków atmosferycznych (takich jak np. fotowoltaika czy turbiny wiatrowe) rośnie podaż energii generowanej w okresach wysokiej wietrzności lub nasłonecznienia, co w przypadku braku elastyczności po stronie popytu wpływa niekorzystnie na poziom cen na rynku spot. Wysoka podaż energii w okresach wysokiej wietrzności i nasłonecznienia oraz jej niska podaż w okresach niskiej wietrzności nasłonecznienia wpływają na wzrost kosztów bilansowania. Powyższe czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne Grupy. Okresowy wysoki poziom produkcji z farm fotowoltaicznych lub wiatrowych może powodować również tzw. „nierynkowe redysponowanie” źródeł wytwórczych, przez operatora sieci. Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA (PSE SA) wydają polecenia zaniżenia wytwarzania energii elektrycznej w instalacjach OZE przyłączonych do krajowego systemu elektroenergetycznego, gdy jest to niezbędne dla zapewnienia jego bezpiecznej pracy. Im większa jest skala nierynkowego redysponowania tym większy wpływ tego mechanizmu na wielkość wolumenu produkcji i tym samym mniejsze przychody ze sprzedaży energii wytwarzanej w redysponowanym źródle.

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, w tym ryzyko walutowe i 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.

Szczegółowe informacje dotyczące ekspozycji Grupy i Spółki na poszczególne ryzyka, cele i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem zostały przedstawione w nocie 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2024 oraz w nocie 37 jednostkowego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2024.

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 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 oraz istotnym poszerzeniu jej oferty o treści sportowe wymagające zakupu określonych licencji ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (EUR i USD). Po nabyciu spółki Polkomtel ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR i USD), umów roamingowych,

międzyoperatorskich oraz umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty). Po uzyskaniu kontroli nad grupą PAK-PCE ekspozycja na ryzyko walutowe wynika również ze zobowiązań z umów w zakresie realizacji farm fotowoltaicznych i farm wiatrowych czy projektów wodorowych, w tym dostawy komponentów, towarów czy usługi montażu.

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 istotnych aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Zawarta przez nas z konsorcjum banków Umowa Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku przewiduje m.in. udzielenie Spółce transzy kredytu denominowanego w EUR, w związku z czym istnieje ekspozycja na ryzyko walutowe z tytułu obowiązujących nas umów finansowania.

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 Spółka i Grupa zawarła transakcje IRS oraz CIRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS oraz CIRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez Grupę Polkomtel, 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.

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 perspektywę 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 w stosunku do spółek z Grupy mogą być prowadzone kontrole, czynności sprawdzające lub postępowania podatkowe podejmowane przez właściwe 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 modelu rozliczeń zaimplementowanych przez spółki z Grupy w zakresie transakcji z podmiotami powiązanymi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę 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 perspektywę rozwoju.

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektorów, w których działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektorów, w których działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie 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 lub prawa do odliczenia podatku naliczonego 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 Plus 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 perspektywę rozwoju.

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 prowadzić 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 prowadzić działalność spółki z Grupy. Dodatkowym czynnikiem ryzyka są wprowadzone w 2021 roku przepisy w zakresie struktur hybrydowych (dyrektywa ATAD 2). Brak jasności co do interpretacji przepisów oraz rozległość i wielowymiarowość operacji prowadzonych przez Grupę Polsat Plus może skutkować odmienną interpretacją podatkową dokonywanych uzgodnień oraz zdarzeń raportowanych przez poszczególne spółki wchodzące w jej skład do właściwych jurysdykcji podatkowych.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić 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 prowadzić 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 prowadzić 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 perspektywę 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 skarbowe, postępowania podatkowe lub czynności sprawdzające przez polskie organy podatkowe. Jednocześnie są albo mogą być prowadzone działania dotyczące weryfikacji prawidłowości realizacji przez spółki z Grupy obowiązków w obszarze prawa podatkowego przez lokalne organy podatkowe w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność. Działania te, których stroną są lub będą 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 niniejszego Sprawozdania, Spółka jest stroną postępowań podatkowych prowadzonych przez polskie organy podatkowe, w przypadku których organy te zakwestionowały prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego PDOP od niektórych płatności licencyjnych.

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 perspektywę rozwoju Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę 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, 12 września 2024 roku Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2025 roku, określając jego poziom na 4.666 zł od 1 stycznia 2025 roku.

Dodatkowo, począwszy od 2019 roku, wybrane polskie przedsiębiorstwa (w tym Grupa Polsat Plus) zobowiązane zostały do uruchomienia Pracowniczych Planów Kapitałowych, będących formą planów emerytalnych zakładających obowiązkową dodatkową kontrybucję finansową ze strony pracodawcy. Ponadto, od stycznia 2022 roku w polskim systemie podatkowym zaszły kompleksowe zmiany obejmujące, między innymi, wzrost składki zdrowotnej bez możliwości jej odliczania od podstawy opodatkowania, co efektywnie może przełożyć się na wysokość rzeczywistego wynagrodzenia netto uzyskiwanego przez część naszych pracowników.

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 perspektywę 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 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 zł 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 nie większej niż 3% przychodu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

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 ucieść, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy 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 perspektywy rozwoju.

Możemy naruszyć ustawy i rozporządzenia, które podlegają okresowym zmianom i które regulują naszą działalność w zakresie dystrybucji telewizji satelitarnej, działalności telekomunikacyjnej, nadawania telewizji, reklamy i sponsoringu

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa polskiego i prawa UE, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Nasza działalność regulowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Komunikacji Elektronicznej, 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 komunikacji elektronicznej, 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/FTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie mediowym 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. W przypadku naruszenia przez nas przepisów Prawa Komunikacji Elektronicznej, 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 mediowym. 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. W przypadku naruszenia przez nas obowiązujących przepisów, KRRiT może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za prawo do dysponowania częstotliwością przeznaczoną do rozpowszechniania programu drogą rozsiewczą naziemną, a w przypadku gdy nie uiszczamy opłaty za prawo do dysponowania taką częstotliwością, karę pieniężną w wysokości do 10% przychodu, osiągniętego w poprzednim roku

podatkowym, uwzględniając zakres i stopień szkodliwości naruszenia, naszą dotychczasową działalność oraz możliwości finansowe.

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 perspektywę rozwoju.

Działalność spółek z Grupy podlega szeregowi regulacji prawnych oraz wymogom wynikającym z warunków przyznanych im rezerwacji częstotliwości, które w przyszłości mogą ulegać zmianom

Jako operator sieci komórkowej i stacjonarnej podlegamy szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanych nam rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem 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 przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Komunikacji Elektronicznej, 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 swojej działalności Grupa podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Naruszenie mających zastosowanie do naszej działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji może narazić nas 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.

Działalność spółek z Grupy podlega szeregowi regulacji dotyczących wytwarzania energii z odnawialnych źródeł energii

W Polsce duży wpływ na segment wytwórców energii mają obowiązujące przepisy prawa dotyczące branży. Przepisy regulują m. in. wymagania w zakresie realizacji inwestycji, dostęp do sieci elektroenergetycznej ale potrafią też w dużym stopniu wpływać na poziom cen rynkowych.

Podstawowymi aktami prawnymi obowiązującymi podmioty wytwarzające i dokonujące obrotu energią elektryczną w Polsce są Prawo Energetyczne, Ustawa o odnawialnych źródłach energii, Ustawa Prawo Ochrony Środowiska określająca zasady zrównoważonego korzystania ze środowiska oraz Ustawa o inwestycjach w zakresie elektrowni wiatrowych. Zgodnie z Prawem Energetycznym, wytwarzanie i obrót energią elektryczną, z zastrzeżeniem wyjątków wskazanych w tej ustawie, wymaga uzyskania odpowiedniej koncesji wydawanej przez Prezesa URE. Koncesje wydawane są na czas oznaczony, nie krótszy niż 10 lat i nie dłuższy niż 50 lat. W określonych sytuacjach Prezes URE może cofnąć koncesję, w szczególności w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo energetyczne rażąco narusza warunki określone w koncesji lub inne warunki wykonywania koncesjonowanej działalności. Ponadto, Prezes URE może cofnąć koncesję lub zmienić jej zakres m.in. ze względu na zagrożenie obronności lub bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa obywateli, w przypadku podziału przedsiębiorstwa energetycznego lub jego łączenia z innymi podmiotami, a także w razie niewykonywania określonych obowiązków wynikających z Prawa Energetycznego. Cofnięcie lub zmiana zakresu licencji, na podstawie której podmioty z Grupy będą prowadzić działalność, może w istotnie negatywny sposób wpłynąć na działalność i wyniki finansowe Grupy.

W związku z realizacją transakcji nabycia udziałów w PAK-PCE, do działalności podmiotów z Grupy, w szczególności do procesu inwestycyjnego polegającego na tworzeniu nowych instalacji fotowoltaicznych oraz wiatrowych, zastosowanie znajdują ogólne przepisy dotyczące procesu inwestycyjno-budowlanego oraz szczegółowe postanowienia Ustawy o Inwestycjach w Zakresie Elektrowni Wiatrowych. W związku z tym, w toku tego procesu wybrane podmioty z Grupy będą obowiązane uzyskiwać m.in. decyzje o środowiskowych uwarunkowaniach, decyzje o warunkach zabudowy, pozwolenia wodnoprawne, pozwolenia na budowę oraz pozwolenia na użytkowanie. W określonych sytuacjach budowa nowej instalacji fotowoltaicznej oraz wiatrowej może wymagać albo uchwalenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, albo wprowadzenia zmian do miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego w celu uwzględnienia wymogów planistycznych dotyczących tego typu inwestycji. W określonych sytuacjach, dany podmiot z Grupy może nie uzyskać wymaganych decyzji administracyjnych (ze względu na ewentualne protesty społeczności lokalnej lub ograniczenia wynikające z przepisów prawa) lub postępowanie administracyjne w tej sprawie może się przedłużać, co może mieć negatywny wpływ na dalszy rozwój działalności Grupy oraz na jej wyniki finansowe. Z realizacją inwestycji w zakresie odnawialnych źródeł energii wiąże się również konieczność zawarcia szeregu umów zabezpieczających tytuł prawny do gruntów, na których taka instalacja ma być zrealizowana, co oznacza konieczność spełnienia oczekiwań finansowych wielu właścicieli nieruchomości i uwzględnienia potencjalnych nierynkowych oczekiwań.

Ziszczenie się powyższych sytuacji może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi ochrony środowiska naturalnego

Wytwórcy energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii są zobowiązani do przestrzegania właściwych przepisów prawa (w tym prawa Unii Europejskiej) dotyczących ochrony środowiska, w Polsce i za granicą. Przepisy te regulują m.in. emisje zanieczyszczeń, ścieków, ochronę gleby i wód gruntowych oraz zdrowie i bezpieczeństwo ludzi oraz fauny i flory. W przypadku nieprzestrzegania przepisów ustaw, rozporządzeń oraz innych regulacji dotyczących ochrony środowiska naturalnego, spółki z Grupy mogą zostać zmuszone do zapłaty znacznych kar, a nawet do zaniechania prowadzenia działalności. Niektóre urządzenia wykorzystywane na farmach fotowoltaicznych oraz wiatrowych, takie jak transformatory, zawierają substancje, które w przypadku awarii lub wypadku mogą spowodować zanieczyszczenie środowiska naturalnego.

Przestrzeganie obowiązujących przepisów i regulacji związane jest z ponoszeniem określonych kosztów, a ewentualne ich naruszenie i skutkiem tego ewentualne nałożenie kar przez właściwe organy administracji publicznej może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki oraz spółek z Grupy.

Ryzyko związane z postępowaniem administracyjnym w zakresie prawa zagospodarowania nieruchomości oraz prawa budowlanego

Nasza działalność w zakresie inwestycji w segmencie nieruchomości wiąże się z koniecznością uzyskiwania licznych decyzji i zezwoleń administracyjnych. Dopiero po zakończeniu tego etapu przechodzimy do fazy projektowania, a następnie budowy projektowanych obiektów.

Uzyskiwanie stosownych aktów administracyjnych wiąże się często z długotrwałymi postępowaniami administracyjnymi, co powoduje powstanie ryzyka braku możliwości zakończenia poszczególnych faz inwestycji w zakładanych terminach. W szczególności, często występuje zjawisko opóźnienia wydania pozwolenia na budowę, wynikające m.in. z opóźnienia decyzji środowiskowej lub odmowy wydania takiej decyzji, co rodzi konieczność uruchamiania dodatkowych postępowań administracyjno-sądowych. Ma to negatywny wpływ na ekonomikę takiej inwestycji, a kumulacja tego zjawiska może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez 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”).

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 mln 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 Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych, 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 perspektywę 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 perspektywę rozwoju.

Andrzej Abramczuk
Prezes Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Warszawa, 20 sierpnia 2025 roku

Słowniczek pojęć 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 na klienta B2C/B2B	Średni miesięczny przychód detaliczny od klienta B2C lub B2B wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym.
ARPU na RGU prepaid	Średni miesięczny przychód detaliczny wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym w przeliczeniu na jednostkę RGU prepaid.
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)	Rozwiązanie umowy z Klientem B2C w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym. 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.
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.
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>).
DVB-T2	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej drugiej generacji (<i>Digital Video Broadcasting – Terrestrial Second Generation</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>).

Termin	Definicja
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>).
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.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (<i>Internet Protocol Television</i>).
Klient	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym. Klient identyfikowany jest na poziomie unikalnego numeru PESEL, NIP lub REGON.
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).
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>).
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.

Termin	Definicja
ODU-IDU	ang. <i>Outdoor Unit Indoor Unit</i> , autorskie rozwiązanie Grupy Polsat Plus 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)	Sposób 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>).
realni użytkownicy	Szacowana liczby osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (Real Users).
RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna, generująca przychód detaliczny usługa płatnej telewizji świadczonej w dowolnej technologii, dostępu do Internetu mobilnego lub przewodowego lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
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 na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).