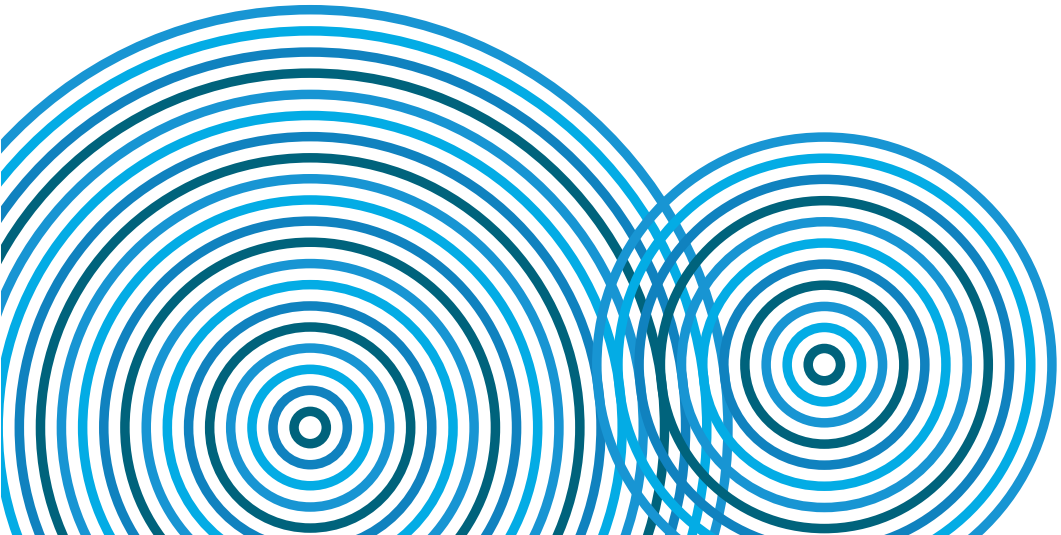
Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Rozszerzony skonsolidowany raport półroczny za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Warszawa, 19 sierpnia 2026 roku



Spis Treści

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Raport niezależnego biegłego rewidenta z przeglądu śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Raport niezależnego biegłego rewidenta z przeglądu śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

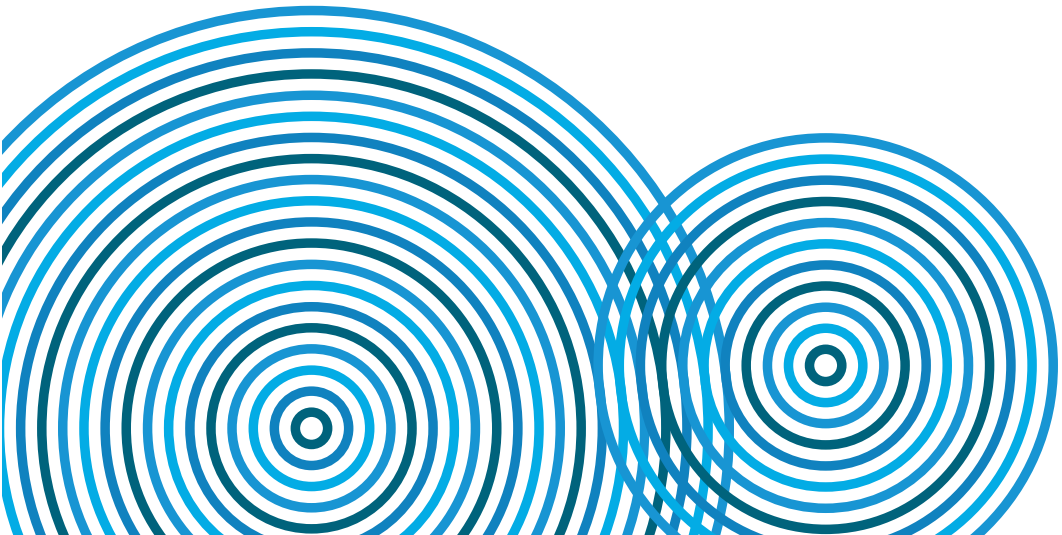
Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Oświadczenie Zarządu

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”



Spis treści

Zatwierdzenie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 3
Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat 4
Śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego 5
Śródroczny skonsolidowany bilans 6
Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych 8
Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym 10
Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 12
Informacje ogólne 12
1. Działalność Jednostki Dominującej 12
2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej 12
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki 13
4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 13
5. Struktura Grupy 14
6. Zatwierdzenie do publikacji skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 22
Noty objaśniające 22
7. Objaśnienia dotyczące sezonowości 22
8. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów 23
9. Koszty operacyjne 24
10. Przychody finansowe 25
11. Koszty finansowe 25
12. Kapitały 26
13. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały 30
14. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek 30
15. Zobowiązania z tytułu obligacji 31
Pozostałe informacje 31
16. Nabycie spółek zależnych 31
17. Segmenty działalności 33
18. Transakcje z podmiotami powiązanymi 38
19. Zobowiązania warunkowe 40
20. Ryzyko i wartość godziwa 42
21. Istotne umowy i wydarzenia 45
22. Wydarzenia po dniu bilansowym 46
23. Inne ujawnienia 47
24. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia 48

Zatwierdzenie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W dniu 19 sierpnia 2026 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa", który został zatwierdzony przez Unię Europejską, na które składają się:

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 306,1 zł

Śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 327,5 zł

Śródroczny skonsolidowany bilans na dzień

30 czerwca 2026 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 34.622,7 zł

Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 502,5 zł

Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 326,0 zł

Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w milionach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Piotr Żak Prezes Zarządu	**Maciej Stec** Wiceprezes Zarządu	**Andrzej Abramczuk** Członek Zarządu	**Bartłomiej Drywa** Członek Zarządu
Jacek Felczykowski Członek Zarządu	**Agnieszka Odorowicz** Członek Zarządu	**Anna Miller-Pytlak** Członek Zarządu	

Warszawa, 19 sierpnia 2026 roku

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Działalność kontynuowana					
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, w tym:	8	3.694,7	3.590,4	7.329,7	7.120,6
Przychody finansowe z tytułu sprzedaży ratalnej		*40,6*	*45,4*	*82,3*	*91,9*
Koszty operacyjne, w tym:	9	(3.280,2)	(3.182,8)	(6.494,4)	(6.288,7)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		*(19,0)*	*(25,6)*	*(36,1)*	*(55,6)*
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej		-	-	-	(0,2)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		28,6	(23,3)	33,4	(37,1)
Zysk z działalności operacyjnej		**443,1**	**384,3**	**868,7**	**794,6**
Przychody finansowe	10	24,9	53,0	44,1	97,4
Koszty finansowe	11	(269,1)	(289,1)	(523,2)	(621,3)
Zysk brutto za okres		**198,9**	**148,2**	**389,6**	**270,7**
Podatek dochodowy		(26,4)	(35,2)	(83,5)	(71,0)
Zysk netto za okres		**172,5**	**113,0**	**306,1**	**199,7**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		199,9	112,9	327,8	195,5
Zysk/(strata) netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących		(27,4)	0,1	(21,7)	4,2
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych		**0,31**	**0,21**	**0,56**	**0,36**

Śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Zysk netto za okres		**172,5**	**113,0**	**306,1**	**199,7**
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:					
Wycena instrumentów zabezpieczających	13	(13,2)	(15,7)	21,0	(28,0)
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych		-	0,4	0,4	(0,5)
Pozostały zysk/(strata) całkowita po opodatkowaniu		**(13,2)**	**(15,3)**	**21,4**	**(28,5)**
Zysk całkowity za okres		**159,3**	**97,7**	**327,5**	**171,2**
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		186,7	97,5	349,1	167,2
Zysk/(strata) całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących		(27,4)	0,2	(21,6)	4,0

Śródroczny skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Rzeczowe aktywa trwałe		7.702,6	7.762,3
Wartość firmy		8.258,4	8.258,4
Relacje z klientami		70,4	83,7
Marki		1.783,6	1.824,5
Inne wartości niematerialne		5.642,2	5.765,9
Prawa do użytkowania		744,7	757,9
Długoterminowe aktywa programowe		300,0	371,8
Nieruchomości inwestycyjne		712,1	696,1
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie		88,3	90,2
Długoterminowe należności		767,4	823,9
Udzielone pożyczki długoterminowe		2,1	2,1
Inne aktywa długoterminowe, w tym:		94,7	119,2
akcje/udziały w pozostałych jednostkach wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy		*5,6*	*5,6*
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych		*27,0*	*30,2*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		234,6	184,8
Aktywa trwałe razem		**26.401,1**	**26.740,8**
Krótkoterminowe aktywa programowe		717,2	715,7
Aktywa z tytułu kontraktów		308,9	342,2
Zapasy		1.033,4	936,5
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności		2.908,9	2.804,3
Udzielone pożyczki		0,5	0,5
Należności z tytułu podatku dochodowego		7,6	41,1
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie		247,2	244,2
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:		214,8	165,6
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych		*8,6*	*6,8*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		2.680,8	3.183,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania		40,5	33,2
Aktywa obrotowe razem		**8.159,8**	**8.466,5**
Aktywa przeznaczone do sprzedaży, w tym:		**61,8**	**61,8**
środki pieniężne i ich ekwiwalenty		-	-
Aktywa razem		**34.622,7**	**35.269,1**

Śródroczny skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Kapitał zakładowy	12	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	12	7.174,0	7.174,0
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych		-	0,1
Pozostałe kapitały	12	2.710,7	2.689,3
Zyski zatrzymane		6.781,4	6.454,7
Akcje własne	12	(2.854,7)	(2.854,7)
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		**13.837,0**	**13.489,0**
Udziały niekontrolujące		895,6	917,6
Kapitał własny razem		**14.732,6**	**14.406,6**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	14	8.895,7	9.222,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	15	3.706,6	3.689,7
Zobowiązania z tytułu leasingu		518,7	531,5
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego		1.018,0	1.015,2
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym:		391,0	384,3
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		*6,0*	*26,6*
Zobowiązania długoterminowe razem		**14.530,0**	**14.843,6**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	14	1.360,6	1.262,7
Zobowiązania z tytułu obligacji	15	292,6	330,8
Zobowiązania z tytułu leasingu		179,4	179,1
Zobowiązania z tytułu kontraktów		658,7	724,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym:		2.796,4	3.465,0
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		*18,1*	*30,5*
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		72,4	56,8
Zobowiązania krótkoterminowe razem		**5.360,1**	**6.018,9**
Zobowiązania przeznaczone do sprzedaży		-	-
Zobowiązania razem		**19.890,1**	**20.862,5**
Pasywa razem		**34.622,7**	**35.269,1**

Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

		za okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Zysk netto		**306,1**	**199,7**
Korekty:		**1.278,9**	**1.288,1**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	9	841,4	819,5
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(297,6)	(255,9)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		240,7	239,9
Odsetki		431,9	505,6
Zmiana stanu zapasów		(95,4)	(27,8)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(65,6)	70,9
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw		119,3	(113,2)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		33,3	1,4
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kontraktów		(65,8)	(17,9)
(Zysk)/strata z tytułu różnic kursowych, netto		40,9	(21,8)
Podatek dochodowy		83,5	71,0
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych		(26,0)	(53,1)
Strata na zbyciu akcji Asseco Poland S.A.		-	90,6
(Zysk)/strata ze sprzedaży udziałów/akcji w jednostce zależnej/stowarzyszonej		-	0,2
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu		-	1,2
Wycena instrumentów zabezpieczających		25,9	(5,4)
Zysk na instrumentach pochodnych, netto		(0,1)	(16,4)
Inne korekty		12,5	(0,7)
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		**1.585,0**	**1.487,8**
Podatek dochodowy zapłacony		(84,1)	(87,2)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		52,2	67,8
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		**1.553,1**	**1.468,4**

		za okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(346,9)	(652,1)
Nabycie wartości niematerialnych		(178,7)	(237,5)
Płatności z tytułu koncesji		(595,7)	(157,4)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne		(26,2)	(51,8)
Wpływ ze zbycia akcji Asseco Poland S.A.		-	718,0
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		12,9	11,4
Pożyczki udzielone		-	(0,1)
Spłata udzielonych pożyczek		-	0,3
Inne wpływy/(wypływy)		(22,7)	2,4
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		**(1.157,3)**	**(366,8)**
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	14	62,7	-
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	14	(350,6)	(712,2)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje*		(479,1)	(559,6)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu		(102,0)	(101,6)
Spłata odsetek od leasingu		(20,2)	(19,6)
Wpływy/(wypływy) z tytułu realizacji instrumentów pochodnych		(9,0)	14,9
Inne wpływy/(wypływy)		(0,1)	(3,9)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		**(898,3)**	**(1.382,0)**
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		**(502,5)**	**(280,4)**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		**3.216,4**[(1)]	**2.687,1**[(2)]
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		7,4	0,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		**2.721,3**[(3)]	**2.407,0**[(4)]

* obejmuje zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania
(1) W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 33,2 zł
(2) W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 34,1 zł
(3) W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 40,5 zł
(4) W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 17,9 zł

Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane [1]	Akcje własne	**Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej**	**Udziały niekon-trolujące**	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2026	**25,6**	**7.174,0**	**0,1**	**2.689,3**	**6.454,7**	**(2.854,7)**	**13.489,0**	**917,6**	**14.406,6**
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach	-	-	-	-	(1,1)	-	(1,1)	(0,4)	**(1,5)**
Zysk/(strata) całkowita	-	-	(0,1)	21,4	327,8	-	349,1	(21,6)	**327,5**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	*21,0*	-	-	*21,0*	-	***21,0***
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	-	-	*(0,1)*	*0,4*	-	-	*0,3*	*0,1*	***0,4***
Zysk netto za okres	-	-	-	-	*327,8*	-	*327,8*	*(21,7)*	***306,1***
Stan na 30 czerwca 2026 niebadany	**25,6**	**7.174,0**	**-**	**2.710,7**	**6.781,4**	**(2.854,7)**	**13.837,0**	**895,6**	**14.732,6**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 30 czerwca 2026 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane [1]	Akcje własne	**Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej**	**Udziały niekon-trolujące**	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2025	**25,6**	**7.174,0**	**-**	**2.790,8**	**8.987,4**	**(2.854,7)**	**16.123,1**	**946,2**	**17.069,3**
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach	-	-	-	-	-	-	-	(1,7)	**(1,7)**
Efekt nabycia/sprzedaży jednostek zależnych/stowarzyszonych	-	-	-	(1,3)	-	-	(1,3)	(0,3)	**(1,6)**
Wycena opcji	-	-	-	-	-	-	-	(2,3)	**(2,3)**
Zysk/(strata) całkowita	-	-	-	(28,3)	195,5	-	167,2	4,0	**171,2**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	*(28,0)*	-	-	*(28,0)*	-	***(28,0)***
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	-	-	-	*(0,3)*	-	-	*(0,3)*	*(0,2)*	***(0,5)***
Zysk netto za okres	-	-	-	-	*195,5*	-	*195,5*	*4,2*	***199,7***
Stan na 30 czerwca 2025 niebadany	**25,6**	**7.174,0**	**-**	**2.761,2**	**9.182,9**	**(2.854,7)**	**16.289,0**	**945,9**	**17.234,9**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 30 czerwca 2025 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Informacje ogólne

Nazwa jednostki sprawozdawczej lub inne dane identyfikacyjne:	Cyfrowy Polsat S.A.
Siedziba jednostki:	Polska
Forma prawna jednostki:	Spółka Akcyjna
Państwo rejestracji:	Polska
Adres zarejestrowanego biura jednostki:	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa
Podstawowe miejsce prowadzenia działalności:	Polska

1. Działalność Jednostki Dominującej

Cyfrowy Polsat S.A. („Spółka", „Cyfrowy Polsat", „Jednostka Dominująca", „Podmiot Dominujący", „Spółka Dominująca") jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Jednostki Dominującej mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Podmiot Dominujący jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej „Polsat Box" świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej cyfrowej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie „Grupą") i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w czterech segmentach:

- w segmencie usług B2C i B2B obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekoderów,
- w segmencie mediowym, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce,
- w segmencie nieruchomości, który obejmuje głównie realizację projektów budowlanych jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi,
- w segmencie zielonej energii, który obejmuje 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.

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Piotr Żak — Prezes Zarządu (od dnia 23 grudnia 2025 roku),
- Maciej Stec — Wiceprezes Zarządu,
- Andrzej Abramczuk — Członek Zarządu(od dnia 29 grudnia 2025 roku), Prezes Zarządu (od dnia 22 lipca 2025 roku do dnia 23 grudnia 2025 roku),
- Bartłomiej Drywa — Członek Zarządu (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Jacek Felczykowski — Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska — Członek Zarządu (do dnia 1 kwietnia 2026 roku),

- Agnieszka Odorowicz — Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann — Członek Zarządu (do dnia 31 lipca 2026 roku),
- Anna Miller-Pytlak — Członek Zarządu (od dnia 1 sierpnia 2026 roku).

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

- Daniel Kaczorowski — Przewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 22 lipca 2025 roku),
- Aleksandra Żak — Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Tobias Solorz — Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Marek Grzybowski — Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Alojzy Nowak — Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Jarosław Grzesiak — Członek Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Piotr Muszyński — Członek Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Marta Poślad — Członek Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Tomasz Szeląg — Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości („MSR") 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa" zatwierdzonym do stosowania w Unii Europejskiej. Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie z rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 roku, które zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF UE"). Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kontynuacji działalności.

Zasady (polityki) rachunkowości zastosowane do sporządzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego są spójne z tymi, które zastosowano przy sporządzaniu rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 roku, a także zastosowania nowych lub zmienionych standardów, interpretacji obowiązujących dla okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2026 roku i później.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku weszły w życie:

- Zmiany do MSSF 9 „Instrumenty finansowe" i MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia informacji" – zmiany w klasyfikacji i wycenie instrumentów finansowych,
- Roczny program poprawek (tom 11) – poprawki zawierają wyjaśnienia oraz doprecyzowują wytyczne standardów w zakresie: MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy", MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji", MSSF 9 „Instrumenty finansowe",

MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe", MSR 7 „Rachunek przepływów pieniężnych",

- Zmiany do MSSF 9 „Instrumenty finansowe" i MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia informacji" – Kontrakty na energię elektryczną zależną od zasobów naturalnych – zmiany w zakresie oceny własnego wykorzystania, rachunkowości zabezpieczeń i wymogów dotyczących ujawnienia informacji.

Nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2026 roku nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- MSSF 18 „Prezentacja i ujawnienia w sprawozdaniach finansowych",
- MSSF 19 „Spółki zależne bez odpowiedzialności publicznej: ujawnienie informacji",
- Zmiany do MSSF 19 „Spółki zależne bez odpowiedzialności publicznej: ujawnianie informacji",
- Zmiany do MSR 21 „Skutki zmian kursów wymiany walut obcych" – przeliczanie na walutę prezentacji w warunkach hiperinflacji,
- Zmiany dotyczące opcji wyceny według wartości godziwej do MSR 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach,
- MSSF 20 „Aktywa regulacyjne i zobowiązania regulacyjne".

5. Struktura Grupy

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku obejmuje następujące jednostki:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostka Dominująca:				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Investments Ltd.	3, Krinou Agios Athanasios, 4103 Limassol, Cypr	media	100%	100%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)* 30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	media	100%	100%
naEKRANIE.pl Sp. z o.o.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	media	100%	100%
4FUN Sp. z o.o.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	media	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Liberty Poland S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekoderów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	**	**
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)* 30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Kostrogaj 3, 09-400 Płock	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	100%	100%
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
TVO Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	75,96%
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Esoleo Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Alledo Parts Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	sprzedaż hurtowa	100%	100%
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	sprzedaż hurtowa	100%	100%
Alledo Setup Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Alledo Setup Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Grupa Interia.pl Sp. z o.o. w likwidacji[(b)]	ul. Kotlarska 11, 31-539 Kraków	działalność holdingowa	100%	100%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
			30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Kotlarska 11, 31-539 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
Mobiem Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność agencji reklamowych	100%	100%
TV Spektrum Sp. z o.o. (c)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	-(c)	100%
Polot Media Sp. z o.o.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	60%
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60%	60%
BCAST Sp. z o.o.	ul. Rakowiecka 41/16, 02-521 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	95,01%	95,01%
Polsat Talenty Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	współpraca z artystami i prezenterami	100%	100%
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Stork 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Swan 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność rolnicza	100%	100%
Vindix S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	100%
Vindix Investments Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	100%
Direct Collection Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	100%
Vindix Sp. z o.o.	Heroiv UPA 73 ż, 79018, Lwów	świadczenie usług call center	100%	100%
Vindix NSFIZ	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	**	**
Mag7soft Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność związana z oprogramowaniem	100%	100%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
			30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Port Praski Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	66,94%
Port Praski Nowe Inwestycje Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	zarządzanie nieruchomościami	66,94%	66,94%
Port Praski Office Park Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski City Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski City III Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski City IV Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Sp. z o.o. S.K.A.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Education Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Doki Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Doki II Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Media Park Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski II Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski Hotel Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	działalność hotelarska	77,52%	77,52%
Pantanomo Limited	3 KRINOU, Limassol 4103, Cypr	działalność holdingowa	77,52%	77,52%
Laris Investments Sp. z o.o.	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem nieruchomości	66,94%	66,94%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)* 30 czerwca 2026	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)* 31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Laris Development Sp. z o.o.	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	66,94%
Laris Technologies Sp. z o.o.	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	66,94%
Centrum Zdrowia i Relaksu Verano Sp. z o.o.	ul. Sikorskiego 8, 78-100 Kołobrzeg	działalność hotelarska	66,94%	66,94%
Oktawave S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	zarządzanie stronami internetowymi	100%	100%
Antyweb Sp. z o.o.	ul. Sarmacka 12C/14, 02-972 Warszawa	działalność portali internetowych	79,88%	79,88%
PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	działalność holdingowa	50,5%	50,5%
PAK-PCE Człuchów Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
Eviva Drzeżewo Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PCE OZE 1 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PCE OZE 2 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PCE OZE 3 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PCE OZE 4 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PCE OZE 6 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o.	ul. Ku Ujściu 19, 80-701 Gdańsk	produkcja sprzętu elektrycznego	50,4%	50,4%
Exion Hydrogen Belgium BV	Slachthuisstraat 120, bus 12, 2300 Turnhout Belgia	produkcja sprzętu elektrycznego	50,4%	50,4%
PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-VOLT S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	handel energią elektryczną	50,5%	50,5%

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
			30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
PG Hydrogen Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	produkcja silników i turbin	26,26%	26,26%
PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o.	ul. Przemysłowa 158, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-PCE Wiatr Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-PCE Polski Autobus Wodorowy Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	produkcja autobusów	50,5%	50,5%
PAK-PCE Stacje H2 Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	sprzedaż detaliczna wodoru	50,5%	50,5%
PAK-PCE Przyrów Sp. z o.o.	ul. Częstochowska 7A, 42-428 Przyrów	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-PCE Dobra Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-PCE Kazimierz Biskupi Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
PAK-PCE Miłosław Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
Global Continental Sp. z o.o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	wytwarzanie energii elektrycznej	50,5%	50,5%
Port Praski Medical Center Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Port Praski City II Sp. z o.o.	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	77,52%	77,52%
Archiplex Sp. z o.o.	ul. Warszawska 222B, 26-617 Radom	działalność archiwów	100%	100%
Dystrybucja Mówi Serwis Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność związana z dystrybucją filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	100%	100%
Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.[(a)]	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	100%	-[(a)]

* udział ważony udziałami posiadanymi pośrednio i bezpośrednio
** Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów

(a) W lutym 2026 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 76% udziałów w Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. Po tej transakcji Telewizja Polsat Sp. z o.o. posiada 100% udziałów w spółce.
(b) W dniu 16 stycznia 2026 roku sąd zarejestrował otwarcie likwidacji.
(c) W dniu 1 czerwca 2026 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. (spółka przejmująca) ze spółką TV Spektrum Sp. z o.o. (spółka przejmowana).

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 166, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.(a)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	-(a)	24%
Pollytag S.A.	ul. Wielopole 6, 80-556 Gdańsk	sprzedaż drewna i materiałów budowalnych	31,12%	31,12%

* udział ważony udziałami posiadanymi pośrednio i bezpośrednio
(a) W lutym 2026 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 76% udziałów w Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. Po tej transakcji Telewizja Polsat Sp. z o.o. posiada 100% udziałów w spółce.

Dodatkowo w niniejszym skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.(1)	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.(2)	Aleje Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%	21,43%
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	9%
Towerlink Poland Sp. z o.o.	ul. Marcina Kasprzaka 4, 01-211 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	0,01%	0,01%
Megadex SPV Sp. z o.o.	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	pozostała działalność finansowa	7,02%	7,02%
Stocznia Remontowa NAUTA S.A.	ul. Budowniczych 10, 81-336 Gdynia	naprawa i konserwacja statków i łodzi	0,03%	0,03%
Neo Energia Przykona X Sp. z o.o.	ul. Franciszka Klimczaka 1, 02-797 Warszawa	pozostałe doradztwo	0,51%	0,51%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
Energia Przykona Sp. z o.o.	ul. Franciszka Klimczaka 1, 02-797 Warszawa	dystrybucja energii elektrycznej	0,51%	0,51%

(1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
(2) Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności.

6. Zatwierdzenie do publikacji skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 19 sierpnia 2026 roku.

Noty objaśniające

7. Objaśnienia dotyczące sezonowości

Przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej.

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

Przychody ze sprzedaży energii wyprodukowanej ze źródeł wiatrowych podlegają w ciągu roku wahaniom sezonowym w ten sposób, że największa produkcja przypada zazwyczaj w czwartym i pierwszym kwartale, co jest związane z większą liczbą dni wietrznych. Przychody ze sprzedaży energii wyprodukowanej z fotowoltaiki podlegają w ciągu roku wahaniom sezonowym w ten sposób, że największa produkcja przypada zazwyczaj w drugim i trzecim kwartale, co jest związane z większą liczbą dni słonecznych.

8. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.863,1	1.811,3	3.722,5	3.610,3
Przychody hurtowe	875,8	877,1	1.664,9	1.644,7
Przychody ze sprzedaży sprzętu	404,8	391,5	774,7	816,3
Przychody ze sprzedaży energii	292,7	302,8	669,6	612,2
Pozostałe przychody ze sprzedaży, w tym:	258,3	207,7	498,0	437,1
Przychody finansowe z tytułu sprzedaży ratalnej	*40,6*	*45,4*	*82,3*	*91,9*
Razem	**3.694,7**	**3.590,4**	**7.329,7**	**7.120,6**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych obejmują głównie przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji, usług telekomunikacyjnych, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

Przychody hurtowe obejmują głównie przychody z reklamy i sponsoringu, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z roamingu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

Przychody ze sprzedaży energii obejmują głównie przychody ze sprzedaży energii elektrycznej do odbiorców zewnętrznych pochodzącej z produkcji własnej oraz z obrotu, przychody ze sprzedaży energii cieplnej, jak również przychody ze sprzedaży praw majątkowych.

Pozostałe przychody obejmują głównie przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody ze sprzedaży instalacji fotowoltaicznych, przychody ze sprzedaży mieszkań, przychody ze sprzedaży wodoru, przychody ze sprzedaży gazu oraz przychody ze sprzedaży autobusów.

9. Koszty operacyjne

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 niebadany	okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 niebadany	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 niebadany	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 niebadany
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		897,5	879,6	1.781,6	1.734,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		380,6	396,1	773,8	770,7
Koszt własny sprzedanego sprzętu		335,6	305,5	623,8	633,9
Koszty kontentu		528,7	544,9	1.009,5	1.023,8
Koszt własny sprzedanej energii, w tym:		262,3	226,2	553,1	489,7
*Amortyzacja**		*36,3*	*23,3*	*61,9*	*46,4*
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		249,4	293,5	511,4	552,2
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	340,8	315,8	690,8	636,4
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		19,0	25,6	36,1	55,6
Inne koszty, w tym:		266,3	195,6	514,3	392,4
*Amortyzacja**		*3,1*	*1,3*	*5,7*	*2,4*
Razem		**3.280,2**	**3.182,8**	**6.494,4**	**6.288,7**

* koszty amortyzacji ujęte w ramach kosztów produkcji energii i autobusów

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 niebadany	okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 niebadany	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 niebadany	okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 niebadany
Wynagrodzenia	278,2	255,0	563,8	516,4
Ubezpieczenia społeczne	46,1	42,6	95,0	87,3
Pozostałe świadczenia pracownicze	16,5	18,2	32,0	32,7
Razem	**340,8**	**315,8**	**690,8**	**636,4**

* nie obejmuje pracowników produkcyjnych

10. Przychody finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Odsetki z tytułu udzielonych pożyczek	-	0,7	0,2	1,3
Pozostałe przychody z tytułu odsetek	21,4	25,3	43,4	50,6
Różnice kursowe	-	4,8	-	5,4
Różnice kursowe z wyceny kredytu	-	-	-	15,8
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających - zabezpieczenie kosztu różnic kursowych	-	-	-	(0,7)
Inne przychody	3,5	22,2	0,5	25,0
Razem	**24,9**	**53,0**	**44,1**	**97,4**

11. Koszty finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	152,0	150,7	288,9	310,6
Odsetki od wyemitowanych obligacji*	75,4	94,1	149,0	185,6
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	-	-	1,2
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających - zabezpieczenie kosztu odsetek**	4,5	(5,6)	8,5	(11,1)
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających - zabezpieczenie kosztu różnic kursowych	-	0,1	0,1	-
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie kosztu odsetek	11,9	4,0	(6,5)	6,7
Strata dotycząca akcji Asseco Poland S.A.***	-	-	-	90,6
Odsetki z tytułu leasingu	11,4	11,2	23,2	22,3
Pozostałe koszty z tytułu odsetek	1,5	1,4	3,0	5,0
Różnice kursowe	3,0	-	10,7	-
Różnice kursowe z wyceny kredytu	3,5	29,3	35,2	-
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	3,6	3,9	7,0	7,4
Pozostałe koszty finansowe	2,3	-	4,1	3,0
Razem	**269,1**	**289,1**	**523,2**	**621,3**

* obejmuje premię za wcześniejszy wykup
** obejmuje zabezpieczenie kosztu odsetek od kredytów i obligacji
*** obejmuje zmianę wartości godziwej akcji Asseco Poland S.A. oraz stratę ze sprzedaży akcji

Koszty finansowania

Na koszty finansowania netto tzn. koszty związane bezpośrednio z pozyskanym finansowaniem składały się następujące koszty i przychody:

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	152,0	150,7	288,9	310,6
Odsetki od wyemitowanych obligacji*	75,4	94,1	149,0	185,6
Różnice kursowe z wyceny kredytu	3,5	29,3	35,2	(15,8)
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	-	-	1,2
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	4,5	(5,5)	8,6	(10,4)
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie kosztu odsetek	11,9	4,0	(6,5)	6,7
Razem	**247,3**	**272,6**	**475,2**	**477,9**

* obejmuje premię za wcześniejszy wykup

12. Kapitały

Kapitał zakładowy

Na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji*	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	0,1	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	0,1	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	0,3	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6,7	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	0,3	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3,0	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	0,2	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3,2	Zwykłe, na okaziciela
I	47.260.690	1,9	Zwykłe, na okaziciela
J	243.932.490	9,8	Zwykłe, na okaziciela
Ogółem	**639.546.016**	**25,6**	

* nie w milionach

Struktura akcjonariatu na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji *	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów *	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation[1], w tym za pośrednictwem:	386.745.257	15,5	60,47%	566.162.758	69,13%
Reddev Investments Ltd., w tym za pośrednictwem:	*386.745.247*	*15,5*	*60,47%*	*566.162.738*	*69,13%*
Cyfrowy Polsat S.A.[2]	*88.842.485*	*3,6*	*13,89%*	*88.842.485*	*10,85%*
Pozostali	252.800.759	10,1	39,53%	252.800.759	30,87%
Razem	**639.546.016**	**25,6**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach

[1] Rejestr Beneficjentów TiVi Foundation wskazuje: (1) Zygmunta Solorza jako założyciela, kuratora i pierwszego beneficjenta (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Petera Schierscher jako członka Rady Fundacji; (3) Jarosława Grzesiaka jako członka Rady Fundacji; i (4) Tomasza Szeląga jako członka 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 Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

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 Peter Schierscher, Jarosław Grzesiak oraz Tomasz Szeląg. 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 przestawiającą akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania, tj. 19 sierpnia 2026 roku.

	Liczba akcji*	Udział w kapitale	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 Ltd., 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%*
Pozostali	252.800.759	39,53%	252.800.759	30,87%
Razem	**639.546.016**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach

[1] Rejestr beneficjentów rzeczywistych prowadzony dla TiVi Foundation wskazuje: (1) Zygmunta Solorza jako założyciela, kuratora i pierwszego beneficjenta (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Petera Schierschera jako członka Rady Fundacji; (3) Jarosława Grzesiaka jako członka Rady Fundacji; i (4) Tomasza Szeląga jako członka 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.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 20 maja 2026 roku (raport za pierwszy kwartał 2026 roku) do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, tj. do 19 sierpnia 2026 roku, Spółka nie otrzymała zawiadomień dotyczących zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Cyfrowego Polsatu.

Postępowania dotyczące akcjonariusza Spółki - TiVi Foundation

W latach 2024-2025 przed sądem w Liechtensteinie toczyły 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 Tobiasa 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 dniu 21 sierpnia 2025 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 Zygmunta 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 23 grudnia 2025 roku wpłynęło do Spółki pismo od TiVi Foundation, informujące o wydaniu prawomocnego i wiążącego wyroku, kończącego postępowanie sądowe dotyczące

ww. sporu. Zgodnie z przekazaną informacją, Sąd Apelacyjny w Liechtensteinie oddalił apelację Zygmunta Solorza i tym samym uznał racje Piotra Żaka, Aleksandry Żak i Tobiasa Solorza.

Zygmunt Solorz wniósł skargę na ww. wyrok do Trybunału Konstytucyjnego w Liechtensteinie.

W dniu 16 lipca 2026 roku wpłynęło do Spółki pismo od podmiotu dominującego wobec spółki, TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie, informujące o utrzymaniu w mocy przez Trybunał Konstytucyjny w Liechtensteinie decyzji Sądu Apelacyjnego z grudnia 2025 roku dotyczącej sporu pomiędzy Zygmuntem Solorzem a Tobiasem Solorzem, Aleksandrą Żak i Piotrem Żakiem. W piśmie zaznaczono, że wyrok Trybunału Konstytucyjnego ostatecznie kończy postępowanie i zamyka procedurę odwoławczą oraz potwierdza skuteczność sukcesji dokonanej 2 sierpnia 2024 roku. Ponadto TiVi Foundation poinformowała, że Sąd Najwyższy Cypru uchylił środki zabezpieczające, o które wnosił Zygmunt Solorz.

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

Pozostałe kapitały

Pozycja ta na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz 31 grudnia 2025 roku obejmuje głównie kapitał rezerwowy utworzony na potrzeby programu nabycia akcji własnych w kwocie 2.914,8 zł.

Zyski zatrzymane

W dniu 22 czerwca 2026 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto Spółki za rok obrotowy 2025. Zgodnie z postanowieniami uchwały całość straty netto w kwocie 550,3 zł zostanie pokryta z zysku lat przyszłych.

Akcje własne

Na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień 31 grudnia 2025 roku pozycja ta obejmuje łącznie 88.842.485 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 13,89% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 88.842.485 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 10,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Udziały niekontrolujące

Pozycja ta obejmuje przede wszystkim kapitał przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących spółki PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. oraz jej spółek zależnych jak również Port Praski Sp. z o.o. oraz jej spółek zależnych. PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. oraz jej spółki zależne zostały uwzględnione w segmencie „Zielonej energii". Port Praski Sp. z o.o. oraz jej spółki zależne zostały uwzględnione w segmencie „Nieruchomości".

13. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**(54,3)**	**(5,3)**
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	25,9	(34,6)
Podatek odroczony	(4,9)	6,6
Zmiana za okres	**21,0**	**(28,0)**
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**(33,3)**	**(33,3)**

14. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Zobowiązania krótkoterminowe	1.360,6	1.262,7
Zobowiązania długoterminowe	8.895,7	9.222,9
Razem	**10.256,3**	**10.485,6**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**10.485,6**	**10.457,8**
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. (patrz nota 16)	0,2	-
Efekt przejęcia kontroli nad spółką Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. i konsolidacji	(0,2)	-
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek*	74,3	-
Spłata kapitału	(350,6)	(712,2)
Spłata odsetek i prowizji**	(314,2)	(366,7)
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	1,2
Naliczone koszty odsetek i prowizji	326,0	386,2
Różnice kursowe	35,2	(15,8)
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**10.256,3**	**9.750,5**

* obejmuje zwiększenie kapitału z tytułu kapitalizacji odsetek naliczonych i prowizji
** obejmuje odsetki i prowizje rozliczone w ramach kapitalizacji odsetek na kapitał

15. Zobowiązania z tytułu obligacji

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Zobowiązania krótkoterminowe	292,6	330,8
Zobowiązania długoterminowe	3.706,6	3.689,7
Razem	**3.999,2**	**4.020,5**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**4.020,5**	**4.037,7**
Spłata odsetek i prowizji	(170,3)	(189,3)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	149,0	185,6
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**3.999,2**	**4.034,0**

Pozostałe informacje

16. Nabycie spółek zależnych

Nabycie udziałów Dystrybucja Mówi Serwis Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 11 grudnia 2025 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Dystrybucja Mówi Serwis Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów wyniosło 0,0 zł (10.000 zł nie w milionach).

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów	0,0
Wstępnie ustalona cena nabycia na dzień 11 grudnia 2025 roku	**0,0**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 100% udziałów	(0,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,6
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2025 roku	**0,6**

WSTĘPNE USTALENIE WARTOŚCI GODZIWEJ NABYTYCH AKTYWÓW NETTO ORAZ WARTOŚCI FIRMY NA DZIEŃ NABYCIA

Poniższa tabela przedstawia wstępnie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą

zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Wstępnie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 11 grudnia 2025 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (11 grudnia 2025 roku)
Aktywa netto:	
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2,2
Środki pieniężne i ekwiwalenty	0,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(2,1)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,7)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**0,0**
Wstępna cena nabycia	**0,0**
Wstępna wartość firmy	**0,0**

Przychody i zysk netto za okres od 11 grudnia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku przypadające na Dystrybucja Mówi Serwis Sp. z o.o. ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosły odpowiednio 0,0 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2025 roku, przychody i strata pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 14.326,2 zł i (2.593,5) zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2025 roku.

Nabycie udziałów Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniach od 9 lutego 2026 do 20 lutego 2026 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 76% udziałów w spółce Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. przy czym w dniu 11 lutego objęła kontrolę nad spółką (posiadała 86% udziałów), a 20 lutego 2026 posiadała 100% udziałów w spółce. Do 9 lutego 2026 Telewizja Polsat Sp. z o.o. posiadała 24% udziałów w Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 76% udziałów wyniosło 0,0 zł (30.400 zł nie w milionach).

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Wartość godziwa wcześniej posiadanych udziałów	0,0
Środki przekazane na nabycie 76% udziałów	0,0
Wstępnie ustalona cena nabycia na dzień 11 lutego 2026 roku	**0,0**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 76% udziałów	(0,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,2
Wpływ środków pieniężnych w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku	**0,2**

WSTĘPNE USTALENIE WARTOŚCI GODZIWEJ NABYTYCH AKTYWÓW NETTO ORAZ WARTOŚCI FIRMY NA DZIEŃ NABYCIA

Poniższa tabela przedstawia wstępnie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Wstępnie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 11 lutego 2026 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (11 luty 2026 roku)
Aktywa netto:	
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne i ekwiwalenty	0,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(0,2)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,1)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**0,0**
Wstępna cena nabycia	**0,0**
Wstępna wartość firmy	**0,0**

Przychody i zysk netto za okres od 11 lutego 2026 roku do 30 czerwca 2026 roku przypadające na Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosły odpowiednio 0,0 zł i (0,1) zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2026 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 7.329,7 zł i 305,9 zł za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku.

17. 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 dekoderów oraz montaż instalacji fotowoltaicznych,
- w segmencie mediowym,
- w segmencie nieruchomości,
- w segmencie zielonej energii.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Działalność Grupy grupuje się według kryterium branżowego, tj. według dającego się wyodrębnić obszaru działalności, w ramach którego następuje świadczenie usług i dostarczanie towarów w określonym środowisku gospodarczym. Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- usługi telewizji internetowej (Polsat Box Go) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP oraz opłaty abonamentowe,
- produkcję dekoderów,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż instalacji fotowoltaicznych.

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

Segment nieruchomości obejmuje głównie realizację projektów budowlanych jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi.

Segment zielonej energii obejmuje głównie:

- produkcję i sprzedaż energii pochodzącej z odnawialnych źródeł, w szczególności ze słońca i wiatru,
- budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki wodorowej, w tym budowa stacji wodorowych, autobusów zasilanych wodorem oraz sprzedaż wodoru,
- inwestycje w projekty ukierunkowane na produkcję energii z fotowoltaiki oraz farm wiatrowych.

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację (w tym amortyzację ujętą w ramach kosztów produkcji

energii i autobusów). EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczana inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku:

okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 (niebadany)	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Nieruchomości	Zielona energia	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	5.250,7	1.106,3	63,6	909,1	-	**7.329,7**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	29,0	152,9	8,2	56,5	(246,6)	**-**
Przychody ze sprzedaży	**5.279,7**	**1.259,2**	**71,8**	**965,6**	**(246,6)**	**7.329,7**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**1.242,4**	**283,7**	**19,8**	**164,2**	**-**	**1.710,1**
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	-	-	-	-	-	-
EBITDA (niebadana)	**1.242,4**	**283,7**	**19,8**	**164,2**	**-**	**1.710,1**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	668,8	72,0	8,6	24,4	-	**773,8**
Amortyzacja ujęta w kosztach produkcji energii i autobusów	-	-	-	67,6	-	**67,6**
Zysk z działalności operacyjnej	**573,6**	**211,7**	**11,2**	**72,2**	**-**	**868,7**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	408,5	33,9	20,9	62,3	-	**525,6**
Nabycie zestawów odbiorczych	25,6	-	-	-	-	**25,6**
Na dzień 30 czerwca 2026 (niebadany)						
Aktywa segmentu, w tym:	24.232,8	3.740,9*	1.370,8	6.293,5	(1.015,3)	34.622,7
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	-	-	-	-	-	**-**

* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 0 zł.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku:

okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 (niebadany)	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Nieruchomości	Zielona energia	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	5.216,3	1.104,7	91,3	708,3	-	**7.120,6**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	12,1	131,7	9,1	59,8	(212,7)	**-**
Przychody ze sprzedaży	**5.228,4**	**1.236,4**	**100,4**	**768,1**	**(212,7)**	**7.120,6**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**1.194,2**	**265,9**	**31,5**	**122,7**	**-**	**1.614,3**
Strata ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	(0,2)	-	-	-	-	(0,2)
EBITDA (niebadana)	**1.194,0**	**265,9**	**31,5**	**122,7**	**-**	**1.614,1**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	649,8	76,7	17,0	27,2	-	**770,7**
Amortyzacja ujęta w kosztach produkcji energii i autobusów	-	-	-	48,8	-	**48,8**
Zysk z działalności operacyjnej	**544,2**	**189,2**	**14,5**	**46,7**	**-**	**794,6**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	531,5	26,7	24,2	307,2	-	**889,6**
Nabycie zestawów odbiorczych	53,1	-	-	-	-	**53,1**
Na dzień 30 czerwca 2025 (niebadany)						
Aktywa segmentu, w tym:	26.227,7	4.523,6*	1.387,4	6.075,7	(1.268,5)	36.945,9
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	-	-	-	-	-	**-**

* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 0 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku alokowane zarówno do segmentu „Usługi B2C i B2B", do segmentu „Mediowego", do segmentu „Nieruchomości" jak i do segmentu „Zielona energia" nie są w pełni porównywalne do danych za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy opisane w notach 5 i 16 oraz w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025 roku.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
EBITDA skorygowana (niebadana)	**1.710,1**	**1.614,3**
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	-	(0,2)
EBITDA (niebadana)	**1.710,1**	**1.614,1**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 9)	(773,8)	(770,7)
Amortyzacja ujęta w ramach kosztów produkcji energii i autobusów (nota 9)	(67,6)	(48,8)
Zysk z działalności operacyjnej	**868,7**	**794,6**
Różnice kursowe netto (nota 10 i 11)	(46,0)	20,5
Przychody/koszty odsetkowe, netto (nota 10 i 11)	(422,5)	(474,6)
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu (nota 11)	-	(1,2)
Strata dotycząca akcji Asseco Poland S.A.* (nota 11)	-	(90,6)
Pozostałe	(10,6)	22,0
Zysk brutto za okres	**389,6**	**270,7**
Podatek dochodowy	(83,5)	(71,0)
Zysk netto za okres	**306,1**	**199,7**

* obejmuje zmianę wartości godziwej akcji Asseco Poland S.A. oraz stratę ze sprzedaży akcji

18. Transakcje z podmiotami powiązanymi

NALEŻNOŚCI

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	4,0	4,0
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	11,4	8,6
Razem*	**15,4**	**12,6**

* Wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (30 czerwca 2026 roku – 3,4 zł, 31 grudnia 2025 roku – 3,5 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

POZOSTAŁE AKTYWA

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	2,6	3,4
Razem	**2,6**	**3,4**

ZOBOWIĄZANIA

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	54,2	56,3
Razem	**54,2**	**56,3**

Zobowiązania obejmują głównie zobowiązania z tytułu najmu nieruchomości.

POŻYCZKI UDZIELONE

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki stowarzyszone	-	1,0
Razem	**-**	**1,0**

POŻYCZKI OTRZYMANE

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	233,3	233,0
Razem	**233,3**	**233,0**

Pożyczki otrzymane na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień 31 grudnia 2025 roku obejmują głównie pożyczki od IB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. i Zespół Elektrowni Pątnów-Adamów-Konin S.A.

PRZYCHODY OPERACYJNE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	-	0,1
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	31,7	31,8
Razem	**31,7**	**31,9**

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku najistotniejszą pozycję przychodów stanowiły przychody z tytułu usług wspólnych IT i telemarketingu.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025 roku najistotniejszą pozycję przychodów stanowiły przychody z tytułu usług wspólnych IT i telemarketingu oraz przychody ze sprzedaży energii.

KOSZTY OPERACYJNE I ZAKUPY AKTYWÓW PROGRAMOWYCH I POZOSTAŁYCH

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	85,4	93,9
Razem	**85,4**	**93,9**

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku oraz 30 czerwca 2025 roku najistotniejsze transakcje obejmują m.in. koszty najmu powierzchni oraz koszty usług reklamowych.

PRZYCHODY FINANSOWE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	0,2	0,7
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	1,3	2,2
Razem	**1,5**	**2,9**

KOSZTY FINANSOWE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	6,8	14,3
Razem	**6,8**	**14,3**

19. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 30 czerwca 2026 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich ZASP - Stowarzyszenie („ZASP") wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na

okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. W dniu 6 maja 2020 roku Spółka otrzymała pismo Sądu, w którym znajdowało się stanowisko mediatora podsumowujące przebieg mediacji z wezwaniem do odniesienia się do jego treści. W dniu 25 maja 2020 roku Spółka złożyła odpowiedź na ww. wezwanie informując Sąd o braku możliwości zawarcia przez strony ugody. Kolejna rozprawa odbyła się 20 października 2021 roku. Pod koniec marca 2022 roku Spółka otrzymała pismo rozszerzające dotychczasowe powództwo o okres od 1 stycznia 2010 roku do 31 grudnia 2020 roku, wartość przedmiotu sporu została powiększona o ponad 120,0 zł. Sąd wyznaczył terminy rozpraw na: 15 grudnia 2023 roku oraz 17 kwietnia 2024 roku. Zarówno rozprawa zaplanowana na dzień 15 grudnia 2023 roku jak i na dzień 17 kwietnia 2024 roku zostały odwołane. Sąd wyznaczył nowe terminy rozpraw na: 25 listopada 2024 roku oraz 9 grudnia 2024 roku, które również zostały odwołane. Sąd wyznaczył dwa nowe terminy rozpraw na 7 i 24 kwietnia 2026 roku (drugi termin rozprawy został przełożony na 8 maja). W dniu 2 lutego 2026 roku Spółka otrzymała pismo procesowe w którym ZASP rozszerzył żądanie zapłaty o kolejne okresy, tj. oprócz roszczeń dotychczas zgłoszonych strona powodowa wniosła o zasądzenie wynagrodzenia w kwocie 47,2 zł za okres od 1 stycznia 2021 roku do 19 września 2024 roku, wraz z odsetkami ustawowymi. Spółka złożyła odpowiedź na rozszerzone powództwo. Ostatnia rozprawa odbyła się 9 czerwca 2026 roku. Kolejna rozprawa została wyznaczona na 27 października 2026 roku w celu kontynuowania postępowania dowodowego.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Ostatnia rozprawa odbyła się 17 stycznia 2024 roku. Rozprawa została odroczona bez terminu. Postanowieniem z dnia 9 marca 2026 roku sąd skierował strony do mediacji. Pierwsze organizacyjne spotkanie mediacyjne odbyło się w dniu 30 kwietnia 2026 roku. Aktualnie postępowanie mediacyjne jest w toku.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 11 września 2025 roku, Związek Artystów Wykonawców STOART zgłosił przeciwko Spółce roszczenie o zapłatę 26,2 zł, powiększoną o należne odsetki ustawowe. Roszczenie dotyczy korzystania z artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno-muzycznych, do których prawami zbiorowo zarządza STOART, reemitowanych w okresie od stycznia 2018 roku do grudnia 2023 roku. Ostatnia rozprawa odbyła się 16 lutego 2026 roku. W wykonaniu zobowiązania nałożonego przez Sąd podczas ostatniej rozprawy, strona powodowa w piśmie procesowym z dnia 6 marca 2026 roku wyjaśniła okoliczności wniesienia pozwu, wskazując na następcze zatwierdzenie tej czynności przez nowo powołany zarząd. Sąd wyznaczył termin rozprawy na dzień 7 grudnia 2026 roku.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wypływów 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. Stan pozostałych istotnych spraw spornych opisanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025 roku nie uległ zmianie.

20. Ryzyko i wartość godziwa

Działalność prowadzona przez Grupę narażona jest na wiele różnych ryzyk finansowych: ryzyko rynkowe (w tym ryzyko walutowe, ryzyko zmiany wartości godziwej związane ze stopą procentową, ryzyko zmiany przepływów pieniężnych związane ze stopą procentową oraz ryzyko cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności.

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji odnośnie zarządzania ryzykiem finansowym oraz ujawnień wymaganych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie z rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025 roku. Grupa nie wprowadziła istotnych zmian w procedurach zarządzania ryzykiem w porównaniu do końca roku 2025.

Wartość godziwa

Grupa stosuje następującą hierarchię ustalania i ujawniania wartości godziwej instrumentów finansowych, w zależności od wybranej metody wyceny:

- Poziom 1: ceny kwotowane (nieskorygowane) na aktywnych rynkach dla takich samych aktywów i zobowiązań,
- Poziom 2: dane wejściowe, które są obserwowalne dla danych aktywów i zobowiązań, zarówno bezpośrednio (np. jako ceny) lub pośrednio,
- Poziom 3: dane wejściowe niebazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne).

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe aktywów i zobowiązań finansowych niewycenianych w wartości godziwej wraz z ich wartościami księgowymi.

			30 czerwca 2026 niebadany		31 grudnia 2025	
	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	2,6	2,6	2,6	2,6
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	3.482,9	3.482,9	3.495,1	3.495,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	2.680,8	2.680,8	3.183,2	3.183,2
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	40,5	40,5	33,2	33,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(10.187,6)	(10.256,3)	(10.514,7)	(10.485,6)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(4.160,2)	(3.999,2)	(4.191,2)	(4.020,5)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(698,1)	(698,1)	(710,6)	(710,6)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(1.365,8)	(1.365,8)	(1.377,4)	(1.377,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(1.288,7)	(1.288,7)	(2.062,4)	(2.062,4)
Razem			**(11.493,6)**	**(11.401,3)**	**(12.142,2)**	**(11.942,4)**
Nierozpoznana strata				(92,3)		(199,8)

A – aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu

B – zobowiązania wyceniane według zamortyzowanego kosztu

* Przyjmuje się, że wartość godziwa jest zbliżona do wartości bilansowej, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych.

Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do przewidywanych dat zakończenia poszczególnych umów leasingu. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy.

Na należności z tytułu dostaw i usług i inne należności, a także zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które zostaną uregulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej.

Do wyceny udzielonych pożyczek analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanych dat spłaty pożyczek. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR lub EURIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz 31 grudnia 2025 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe oraz otrzymane pożyczki. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR lub EURIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy.

Wartość godziwa obligacji na 30 czerwca 2026 roku oraz 31 grudnia 2025 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	30 czerwca 2026 niebadany	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**2,5**	**32,7**
IRS		-	2,5	-
PPA finansowy		-	-	32,7
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**0,4**	**-**
IRS		-	0,3	-
Transakcje forward		-	0,1	-
Pozostałe aktywa		**-**	**7,8**	**-**
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		**-**	**5,6**	**-**
Razem		**-**	**16,3**	**32,7**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	30 czerwca 2026 niebadany	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**(4,7)**	**-**
IRS		-	(4,7)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**(19,4)**	**-**
IRS		-	(17,4)	-
CIRS		-	(2,0)	-
Razem		**-**	**(24,1)**	**-**

Na dzień 31 grudnia 2025 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2025	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**3,1**	**33,9**
IRS		-	3,1	-
PPA finansowy		-	-	33,9
Pozostałe aktywa		**-**	**9,1**	**-**
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		**-**	**5,6**	**-**
Razem		**-**	**17,8**	**33,9**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2025	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**(11,5)**	**-**
IRS		-	(11,4)	-
Transakcje forward		-	(0,1)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**(45,6)**	**-**
IRS		-	(39,5)	-
CIRS		-	(6,0)	-
Transakcje forward		-	(0,1)	-
Razem		**-**	**(57,1)**	**-**

Wartość godziwa transakcji forward, IRS oraz CIRS została określona przy zastosowaniu modeli wyceny instrumentów finansowych, wykorzystując ogólnie dostępne kursy walutowe, stopy procentowe, krzywe kursów terminowych i zmienności dla walut pochodzące z aktywnych rynków. Wartość godziwa instrumentów pochodnych ustalana jest w oparciu o zdyskontowane przyszłe przepływy z tytułu zawartych transakcji kalkulowane w oparciu o różnicę między ceną terminową a transakcyjną.

Wartość godziwa transakcji PPA finansowy została określona przy zastosowaniu modeli wyceny instrumentów finansowych, wykorzystując założenia eksperckie dotyczące poziomów cen energii, sezonowości, profilu produkcji, jak również wykorzystując ogólnie dostępne stopy procentowe. Wartość godziwa ustalana jest w oparciu o zdyskontowane przyszłe przepływy z tytułu zawartych transakcji kalkulowane w oparciu o różnicę między ceną rynkową w horyzoncie obowiązywania umowy a ceną rozliczenia (powiększoną o wskaźnik inflacji).

21. Istotne umowy i wydarzenia

Decyzje Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

Postępowanie kontrolne za 2014 rok

Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał w dniu 20 września 2019 roku decyzję, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych za 2014 rok w kwocie 1,7 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka złożyła odwołanie od decyzji Organu. W decyzji drugoinstancyjnej z 8 czerwca 2020 roku Organ w całości podtrzymał swoje stanowisko. W odpowiedzi Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 20 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgodziła się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Na rozprawie w dniu 10 stycznia 2024 roku Naczelny Sąd Administracyjny uchylił wyrok sądu pierwszej instancji oraz wydane w tych sprawach w drugiej instancji decyzje Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie. W konsekwencji, po analizie treści wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego wydał 17 czerwca 2024 roku decyzję, w której utrzymał w mocy decyzję z 20 września 2019 roku. Spółka nie zgadza się ze stanowiskiem organu i złożyła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. W dniu 25 listopada 2024 roku odbyła się rozprawa podczas której Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie uchylił decyzję Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie. Zgodnie z pozyskanymi informacjami, od wyroku została złożona przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego skarga kasacyjna. Rozprawa przed Naczelnym Sądem Administracyjnym odbyła się 3

czerwca 2026 roku. NSA w znakomitej części podtrzymał stanowisko sądu pierwszej instancji korzystne dla Spółki, ale jednocześnie uwzględnił stanowisko organu w zakresie zaniżenia kwoty zobowiązania podatkowego za okres grudnia 2014 roku w wysokości 0,2 zł plus odsetki.

Wpływ konfliktów zbrojnych na działalność i perspektywy finansowe Grupy

Grupa nie posiada bezpośredniej ekspozycji operacyjnej ani handlowej na rynki objęte obecnie trwającymi konfliktami zbrojnymi na Ukrainie i w regionie Bliskiego Wschodu. Potencjalna eskalacja konfliktów zbrojnych na Ukrainie lub Bliskim Wschodzie, bądź ich długi czas trwania, może w ocenie Zarządu oddziaływać na wyniki operacyjne i finansowe tak Grupy, jak i całej gospodarki Polski i regionu CEE w sposób pośredni, poprzez zmiany w globalnym i krajowym otoczeniu makroekonomicznym.

Jednym z kluczowych ryzyk związanych z sytuacją w regionie Bliskiego Wschodu pozostaje presja na ceny ropy naftowej oraz innych surowców energetycznych, które mogłyby prowadzić do wzrostu presji inflacyjnej oraz pogorszenia warunków makroekonomicznych. W takim scenariuszu możliwe byłoby spowolnienie wzrostu gospodarczego, utrzymywanie się podwyższonego poziomu inflacji i stóp procentowych, zaburzenie łańcuchów dostaw surowców, komponentów czy paliw kopalnych, co mogłoby odzwierciedlać się w rosnących kosztach prowadzenia bieżącej działalności operacyjnej oraz istotnie wyższych kosztach obsługi zadłużenia.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego pełny zakres oraz potencjalne długoterminowe konsekwencje konfliktu zbrojnego na Ukrainie i w regionie Bliskiego Wschodu dla działalności operacyjnej i wyników finansowych Grupy pozostają trudne do oszacowania i uzależnione są od wielu czynników pozostających poza kontrolą Grupy. Zarząd na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji. Pomijając czynniki makroekonomiczne oraz geopolityczne, które dotykają w różnym stopniu w zasadzie każdą z gałęzi polskiej gospodarki, a jednocześnie, biorąc pod uwagę charakter prowadzonej działalności, jej dywersyfikację oraz brak bezpośredniej ekspozycji na obszary objęte konfliktem, Zarząd ocenia perspektywy działalności operacyjnej jako stabilne.

Podpisanie Term Sheet z Towerlink Poland i Cellnex Poland

Polkomtel Sp. z o.o. zawarł niewiążący dokument typu Term Sheet („Term Sheet") ze spółkami Towerlink Poland Sp. z o.o. („Towerlink") oraz Cellnex Poland Sp. z o.o. („Cellnex"), określający mechanizm oraz szczegóły techniczne dotyczące przyszłej współpracy w ramach umowy serwisowej, na podstawie której Towerlink będzie kontynuować świadczenie usług na rzecz Polkomtel w oparciu o posiadaną przez Towerlink i kontrolowaną przez Cellnex infrastrukturę telekomunikacyjną (w tym m.in. usługi dostępu do lokalizacji, usługi emisji oraz usługi transmisji).

Ramy współpracy określone w Term Sheet umożliwiają Polkomtelowi dostęp do szerokiego portfela stacji bazowych należących do grupy Cellnex oraz realizację zobowiązań nałożonych przez Urząd Komunikacji Elektronicznej w ramach uzyskanej w 2023 roku rezerwacji częstotliwości w paśmie 3,6 GHz (C-Band) oraz w 2025 roku rezerwacji pasma 700 MHz.

Strony prowadzą prace zmierzające do finalizacji wiążącej dokumentacji dotyczącej dalszej współpracy. Spółka będzie informować o kolejnych etapach tego procesu w odpowiednich raportach.

22. Wydarzenia po dniu bilansowym

W okresie do dnia zatwierdzenia niniejszego skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie wystąpiły istotne wydarzenia po dniu bilansowym inne niż te

ujawnione w pozostałych notach do niniejszego skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

23. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z umów kredytowych. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 3.3.2.

Inne zabezpieczenia

Spółka udzieliła spółkom zależnym i powiązanym gwarancji oraz poręczeń z tytułu wykonania kontraktów. Ponadto, spółki wchodzące w skład Grupy posiadają gwarancje bankowe z tytułu należytego wykonania usługi oraz zapłaty. Więcej informacji dotyczących umów zawarte jest w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 5.2.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
do roku	292,0	294,6
1 do 5 lat	341,9	344,2
powyżej 5 lat	38,7	76,1
Razem	**672,6**	**714,9**

Poniższa tabela przedstawia przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych od jednostek powiązanych nieobjętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
do roku	0,2	0,8
Razem	**0,2**	**0,8**

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 248,5 zł na dzień 30 czerwca 2026 roku (297,5 zł na dzień 31 grudnia 2025 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 97,5 zł na dzień 30 czerwca 2026 roku (122,2 zł na dzień 31 grudnia 2025 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
do roku	113,3	111,4
1 do 5 lat	448,6	442,2
powyżej 5 lat	278,7	329,0
Razem	**840,6**	**882,6**

24. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, zobowiązań, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.

Elementy profesjonalnego osądu, szacunków księgowych i założenia zostały opisane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ernst & Young Audyt Polska
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa

+48 (0) 22 557 70 00
+48 (0) 22 557 70 01
warszawa@pl.ey.com
www.ey.com/pl

Shape the future
with confidence

RAPORT NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z PRZEGLĄDU ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Dla Akcjonariuszy oraz dla Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Wprowadzenie

Przeprowadziliśmy przegląd śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa"), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. („Spółka") z siedzibą w Warszawie, ul. Łubinowa 4A, na które składają się: śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz śródroczne zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku, śródroczny skonsolidowany bilans na dzień 30 czerwca 2026 roku, śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku oraz noty do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego („śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe").

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za sporządzenie i przedstawienie śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 *Śródroczna sprawozdawczość finansowa*, ogłoszonym w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

My jesteśmy odpowiedzialni za sformułowanie wniosku na temat śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego na podstawie przeprowadzonego przez nas przeglądu.

Zakres przeglądu

Przegląd przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowym Standardem Przeglądu 2410 w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Usług Przeglądu 2410 *Przegląd śródrocznych informacji finansowych przeprowadzony przez niezależnego biegłego rewidenta jednostki*.

Przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego polega na kierowaniu zapytań, przede wszystkim do osób odpowiedzialnych za kwestie finansowe i księgowe, przeprowadzaniu procedur analitycznych oraz innych procedur przeglądu.

Przegląd ma istotnie węższy zakres niż badanie przeprowadzane zgodnie z Krajowymi Standardami Badania w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania i na skutek tego przegląd nie wystarcza do uzyskania pewności, że wszystkie istotne kwestie, które zostałyby zidentyfikowane w trakcie badania, zostały ujawnione. W związku z tym nie wyrażamy opinii z badania.

Shape the future
with confidence

Wniosek

Na podstawie przeprowadzonego przez nas przeglądu, nic nie zwróciło naszej uwagi, co kazałoby nam sądzić, że śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 *Śródroczna sprawozdawczość finansowa*, ogłoszonym w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

Warszawa, dnia 19 sierpnia 2026 roku

Kluczowy biegły rewident

Michał Snopkowski

biegły rewident

nr w rejestrze: 12402

działający w imieniu:

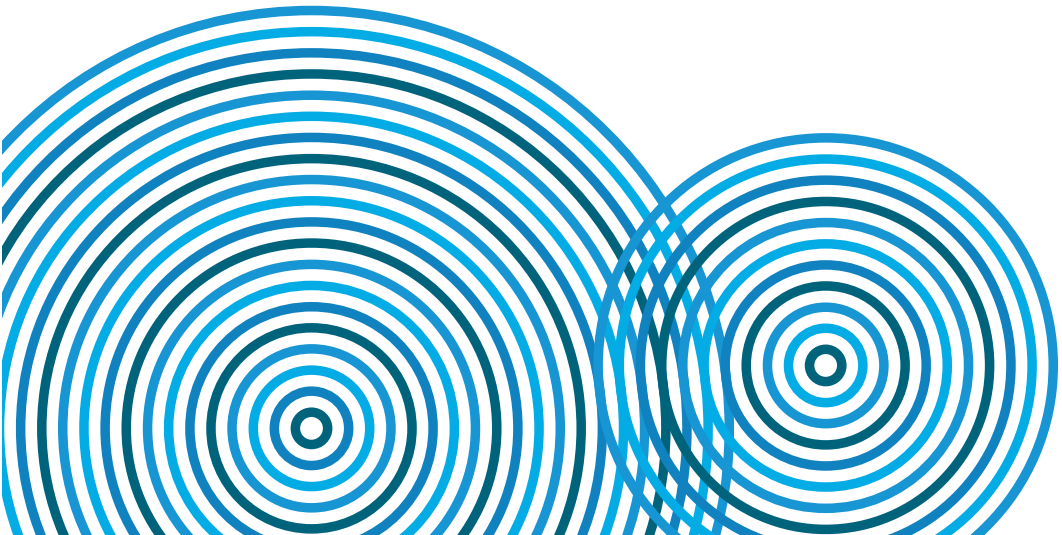
Ernst & Young Audyt Polska spółka z
ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
nr na liście firm audytorskich: 130

Cyfrowy Polsat S.A.

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”



Spis treści

Zatwierdzenie skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego 3
Śródroczny rachunek zysków i strat 4
Śródroczne zestawienie zysku całkowitego 5
Śródroczny bilans 6
Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych 8
Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym 10
Noty do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego 11
Informacje ogólne 11
1. Spółka 11
2. Skład Zarządu Jednostki 11
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki 11
4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego 12
5. Zatwierdzenie do publikacji skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego 13
Noty objaśniające 13
6. Objaśnienia dotyczące sezonowości 13
7. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów 13
8. Koszty operacyjne 14
9. Przychody finansowe 15
10. Koszty finansowe 16
11. Kapitały 17
12. Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających 20
13. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek 20
14. Zobowiązania z tytułu obligacji 21
15. Transakcje z podmiotami powiązanymi 21
Pozostałe informacje 24
16. Sprawy sądowe 24
17. Ryzyko i wartość godziwa 25
18. Istotne umowy i wydarzenia 28
19. Inne ujawnienia 28
20. Wydarzenia po dniu bilansowym 29
21. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia 29

Zatwierdzenie skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

W dniu 19 sierpnia 2026 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe spółki Cyfrowy Polsat S.A., sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa", który został zatwierdzony przez Unię Europejską, na które składają się:

Śródroczny rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 297,1 zł

Śródroczne zestawienie zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 306,9 zł

Śródroczny bilans na dzień

30 czerwca 2026 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 19.926,3 zł

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 29,3 zł

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 306,9 zł

Noty do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w milionach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Piotr Żak Prezes Zarządu	**Maciej Stec** Wiceprezes Zarządu	**Andrzej Abramczuk** Członek Zarządu	**Bartłomiej Drywa** Członek Zarządu
Jacek Felczykowski Członek Zarządu	**Agnieszka Odorowicz** Członek Zarządu	**Anna Miller-Pytlak** Członek Zarządu	**Agnieszka Szatan** Główna Księgowa

Warszawa, 19 sierpnia 2026 roku

Śródroczny rachunek zysków i strat

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7	529,4	542,3	1.061,8	1.097,4
Koszty operacyjne, w tym:	8	(502,6)	(497,6)	(1.005,7)	(1.005,2)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		(0,7)	(1,7)	(3,2)	(4,0)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		2,1	1,9	11,7	1,9
Zysk z działalności operacyjnej		**28,9**	**46,6**	**67,8**	**94,1**
Przychody finansowe	9	407,4	353,0	494,8	453,2
Koszty finansowe, w tym:	10	(119,9)	(209,9)	(255,1)	(421,8)
Oczekiwane straty kredytowe od pożyczek		-	*(39,9)*	*(1,0)*	*(41,3)*
Zysk brutto za okres		**316,4**	**189,7**	**307,5**	**125,5**
Podatek dochodowy		12,9	9,8	(10,4)	27,1
Zysk netto za okres		**329,3**	**199,5**	**297,1**	**152,6**
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych		**0,60**	**0,36**	**0,54**	**0,28**

Śródroczne zestawienie zysku całkowitego

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Zysk netto za okres		**329,3**	**199,5**	**297,1**	**152,6**
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:					
Wycena instrumentów zabezpieczających	12	(4,4)	(2,8)	9,8	(4,7)
Pozostały zysk/(strata) całkowita po opodatkowaniu		**(4,4)**	**(2,8)**	**9,8**	**(4,7)**
Zysk całkowity za okres		**324,9**	**196,7**	**306,9**	**147,9**

Śródroczny bilans - aktywa

	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Zestawy odbiorcze		305,2	342,4
Inne rzeczowe aktywa trwałe		129,6	120,3
Wartość firmy		197,0	197,0
Inne wartości niematerialne		178,0	177,6
Prawa do użytkowania		13,0	14,5
Nieruchomości inwestycyjne		98,3	101,3
Udziały w jednostkach zależnych, stowarzyszonych i pozostałych, w tym:		11.491,4	11.491,4
udziały w jednostkach stowarzyszonych		*0,1*	*0,1*
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie		13,8	16,1
Udzielone pożyczki długoterminowe		4.257,1	4.113,0
Inne aktywa długoterminowe, w tym:		161,0	155,9
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych		*159,7*	*154,5*
Aktywa trwałe razem		**16.844,4**	**16.729,5**
Aktywa z tytułu kontraktów		47,3	62,7
Zapasy		58,9	66,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności		420,6	111,7
Udzielone pożyczki krótkoterminowe		69,7	139,7
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie		46,3	45,0
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:		70,8	63,6
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych		*51,0*	*49,1*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		2.368,3	2.391,5
Aktywa obrotowe razem		**3.081,9**	**2.880,9**
Aktywa razem		**19.926,3**	**19.610,4**

Śródroczny bilans - pasywa

	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Kapitał zakładowy	11	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	11	7.174,0	7.174,0
Pozostałe kapitały		2.907,2	2.897,4
Zyski zatrzymane		5.008,0	4.710,9
Akcje własne		(2.854,7)	(2.854,7)
Kapitał własny razem		**12.260,1**	**11.953,2**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	13	1.893,6	1.905,3
Zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji	14	3.726,7	3.709,8
Zobowiązania z tytułu leasingu		11,6	13,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego		31,3	25,8
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym:		225,2	232,5
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		*222,2*	*229,4*
Zobowiązania długoterminowe razem		**5.888,4**	**5.886,6**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	13	709,5	614,1
Zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji	14	293,5	331,7
Zobowiązania z tytułu leasingu		3,3	3,2
Zobowiązania z tytułu kontraktów		245,5	245,0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym:		519,1	556,3
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		*57,8*	*60,4*
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		3,1	16,5
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt		3,8	3,8
Zobowiązania krótkoterminowe razem		**1.777,8**	**1.770,6**
Zobowiązania razem		**7.666,2**	**7.657,2**
Pasywa razem		**19.926,3**	**19.610,4**

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych

		za okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Zysk netto		**297,1**	**152,6**
Korekty:		**(173,8)**	**(83,3)**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	8	96,7	101,1
Odsetki		35,8	39,8
Zmiana stanu zapasów		7,8	(9,6)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		18,7	(31,4)
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw		(45,8)	(21,9)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		15,4	1,2
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kontraktów		0,5	6,1
Podatek dochodowy		10,4	(27,1)
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych		(29,4)	(61,7)
Przychody z tytułu dywidend i udziały w zyskach spółek osobowych	9	(284,8)	(215,7)
Strata dotycząca akcji Asseco Poland S.A.[(1)]	10	-	90,6
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	10	-	0,2
Wycena instrumentów zabezpieczających		12,1	(5,8)
(Zysk)/strata z tytułu różnic kursowych, netto		(5,8)	(6,8)
Oczekiwane straty kredytowe od pożyczek	10	1,0	41,3
Inne korekty		(6,0)	16,4
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		**123,7**	**69,3**
Podatek dochodowy zapłacony		(20,6)	(2,3)
Odsetki otrzymane z działalności operacyjnej		38,2	39,9
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		**141,3**	**106,9**
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych		-	(8,7)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(14,2)	(18,4)
Nabycie wartości niematerialnych		(21,3)	(24,7)
Wpływ ze sprzedaży akcji Asseco Poland S.A.		-	718,0
Udzielone pożyczki		(186,8)	(381,4)
Spłata udzielonych pożyczek		143,6	61,2
Spłata odsetek od udzielonych pożyczek		92,9	89,7
Inne wpływy		5,1	14,1
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		**19,3**	**449,8**

		za okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Zmiana stanu salda wynikającego z umowy o świadczenie usługi cash pooling rzeczywisty wraz z odsetkami	13	66,0	420,2
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	13	(19,4)	(72,7)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje[2]		(226,5)	(255,3)
Wpływy/(wypływy) z tytułu realizacji instrumentów pochodnych		(5,3)	(0,8)
Inne wypływy		(4,7)	(7,9)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		**(189,9)**	**83,5**
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		**(29,3)**	**640,2**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		**2.391,5**	**1.352,1**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		6,1	0,8
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		**2.368,3**	**1.993,1**

[1] Obejmuje zmianę wartości godziwej akcji Asseco Poland S.A. oraz stratę ze sprzedaży akcji
[2] Obejmuje zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane[1]	Akcje własne	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2026	**25,6**	**7.174,0**	**2.897,4**	**4.710,9**	**(2.854,7)**	**11.953,2**
Zysk całkowity	-	-	9,8	297,1	-	**306,9**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	*9,8*	-	-	***9,8***
Zysk netto za okres	-	-	-	*297,1*	-	***297,1***
Stan na 30 czerwca 2026 niebadany	**25,6**	**7.174,0**	**2.907,2**	**5.008,0**	**(2.854,7)**	**12.260,1**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 30 czerwca 2026 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 roku

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane[1]	Akcje własne	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2025	**25,6**	**7.174,0**	**2.909,4**	**5.261,2**	**(2.854,7)**	**12.515,5**
Zysk całkowity	-	-	(4,7)	152,6	-	**147,9**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	*(4,7)*	-	-	***(4,7)***
Zysk netto za okres	-	-	-	*152,6*	-	***152,6***
Stan na 30 czerwca 2025 niebadany	**25,6**	**7.174,0**	**2.904,7**	**5.413,8**	**(2.854,7)**	**12.663,4**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 30 czerwca 2025 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Informacje ogólne

1. Spółka

Cyfrowy Polsat S.A. ('Spółka', 'Cyfrowy Polsat') jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Spółka jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej 'Polsat Box' świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Spółka jest Spółką Dominującą w Grupie Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. ('Grupa'). Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa obejmuje Spółkę, Polkomtel Sp. z o.o. i jej spółki zależne, Telewizję Polsat Sp. z o.o. i jej spółki zależne i wspólne przedsięwzięcia, Netię S.A. i jej spółki zależne, INFO-TV-FM Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k., Netshare Media Group Sp. z o.o., Orsen Holding Limited i jej spółki zależne, Esoleo Sp. z o.o. i jej spółki zależne, Stork 5 Sp. z o.o. i jej spółkę zależną, BCAST Sp. z o.o., Plus Finanse Sp. z o.o., Archiplex Sp. z o.o., Vindix S.A. i jej spółki zależne, Port Praski Sp. z o.o. i jej spółki zależne oraz PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. i jej spółki zależne.

2. Skład Zarządu Jednostki

• Piotr Żak	Prezes Zarządu (od dnia 23 grudnia 2025 roku),
• Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu,
• Andrzej Abramczuk	Członek Zarządu(od dnia 29 grudnia 2025 roku), Prezes Zarządu (od dnia 22 lipca 2025 roku do dnia 23 grudnia 2025 roku),
• Bartłomiej Drywa	Członek Zarządu (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
• Jacek Felczykowski	Członek Zarządu,
• Aneta Jaskólska	Członek Zarządu (do dnia 1 kwietnia 2026 roku),
• Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu,
• Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu (do dnia 31 lipca 2026 roku),
• Anna Miller-Pytlak	Członek Zarządu (od dnia 1 sierpnia 2026 roku).

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

• Daniel Kaczorowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 22 lipca 2025 roku),
• Aleksandra Żak	Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
• Tobias Solorz	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
• Marek Grzybowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
• Alojzy Nowak	Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
• Jarosław Grzesiak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
• Piotr Muszyński	Członek Rady Nadzorczej

(od dnia 29 grudnia 2025 roku),

- Marta Poślad — Członek Rady Nadzorczej (od dnia 29 grudnia 2025 roku),
- Tomasz Szeląg — Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości („MSR") 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa" zatwierdzonym do stosowania w Unii Europejskiej. Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie z rocznym sprawozdaniem finansowym za rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 roku, które zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF UE"). Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kontynuacji działalności.

Spółka jako jednostka dominująca sporządziła skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe, które zostało zatwierdzone 19 sierpnia 2026 roku. Niniejsze sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie ze skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym.

Zasady (polityki) rachunkowości zastosowane do sporządzenia śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego są spójne z tymi, które zastosowano przy sporządzaniu rocznego sprawozdania finansowego Spółki za rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 roku, za wyjątkiem zastosowania nowych lub zmienionych standardów, interpretacji obowiązujących dla okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2026 roku i później.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku weszły w życie:

a) Zmiany do MSSF 9 „Instrumenty finansowe" i MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia informacji" – zmiany w klasyfikacji i wycenie instrumentów finansowych,
b) Roczny program poprawek (tom 11) – poprawki zawierają wyjaśnienia oraz doprecyzowują wytyczne standardów w zakresie: MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy", MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji", MSSF 9 „Instrumenty finansowe", MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe", MSR 7 „Rachunek przepływów pieniężnych",
c) Zmiany do MSSF 9 „Instrumenty finansowe" i MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia informacji" – Kontrakty na energię elektryczną zależną od zasobów naturalnych – zmiany w zakresie oceny własnego wykorzystania, rachunkowości zabezpieczeń i wymogów dotyczących ujawnienia informacji.

Nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2026 roku nie mają istotnego wpływu na śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe Spółki.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

a) MSSF 18 „Prezentacja i ujawnienia w sprawozdaniach finansowych",
b) MSSF 19 „Spółki zależne bez odpowiedzialności publicznej: ujawnienie informacji",
c) Zmiany do MSSF 19 „Spółki zależne bez odpowiedzialności publicznej: ujawnianie informacji",
d) Zmiany do MSR 21 „Skutki zmian kursów wymiany walut obcych" – przeliczanie na walutę prezentacji w warunkach hiperinflacji,

e) Zmiany dotyczące opcji wyceny według wartości godziwej do MSR 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach,
f) MSSF 20 „Aktywa regulacyjne i zobowiązania regulacyjne.

5. Zatwierdzenie do publikacji skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 19 sierpnia 2026 roku.

Noty objaśniające

6. Objaśnienia dotyczące sezonowości

Przychody nie podlegają wprost trendom sezonowości.

7. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	475,4	495,7	958,7	996,5
Przychody hurtowe	21,8	17,7	42,3	35,1
Przychody ze sprzedaży sprzętu	6,5	5,4	12,2	19,1
Pozostałe przychody ze sprzedaży	25,7	23,5	48,6	46,7
Razem	**529,4**	**542,3**	**1.061,8**	**1.097,4**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych obejmują głównie przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji, usług telekomunikacyjnych, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

8. Koszty operacyjne

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	Nota	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Koszty kontentu		218,4	205,6	434,5	408,4
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		82,1	96,2	169,1	196,5
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		76,4	76,4	149,9	151,8
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		48,3	50,4	96,7	101,1
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	45,1	40,8	92,9	83,2
Koszt własny sprzedanego sprzętu		4,4	4,0	8,3	14,8
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		0,7	1,7	3,2	4,0
Inne koszty		27,2	22,5	51,1	45,4
Razem		**502,6**	**497,6**	**1.005,7**	**1.005,2**

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Wynagrodzenia	36,9	33,0	76,0	67,6
Ubezpieczenia społeczne	6,3	5,7	13,1	12,0
Pozostałe świadczenia pracownicze	1,9	2,1	3,8	3,6
Razem	**45,1**	**40,8**	**92,9**	**83,2**

9. Przychody finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Dywidendy	282,9	213,7	282,9	213,7
Udział w zyskach spółek osobowych	0,9	1,3	1,9	2,0
Przychody odsetkowe od udzielonych pożyczek	73,1	91,6	147,4	180,2
Przychody odsetkowe pozostałe	19,5	21,9	38,2	39,9
Różnice kursowe z wyceny kredytu	-	-	-	11,1
Różnice kursowe	-	21,2	11,3	-
Koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających dotyczących różnic kursowych	-	-	-	(0,5)
Oczekiwane straty kredytowe od pożyczek	26,5	-	-	-
Inne przychody	4,5	3,3	13,1	6,8
Razem	**407,4**	**353,0**	**494,8**	**453,2**

10. Koszty finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	33,5	36,1	66,0	71,9
Odsetki od wyemitowanych obligacji	75,9	94,7	149,9	186,7
Koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających dotyczących kosztu odsetek	2,6	0,1	5,0	0,2
Koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających dotyczących różnic kursowych	-	0,1	0,1	-
Koszty z tytułu gwarancji	2,7	2,8	5,5	5,6
Koszty prowizji bankowych i innych opłat	1,1	1,0	2,3	2,2
Różnice kursowe z wyceny kredytu	2,5	20,6	24,8	-
Różnice kursowe	1,4	-	-	5,8
Strata dotycząca akcji Asseco Poland S.A.*	-	-	-	90,6
Oczekiwane straty kredytowe od pożyczek	-	39,9	1,0	41,3
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	-	-	0,2
Pozostałe koszty finansowe	0,2	14,6	0,5	17,3
Razem	**119,9**	**209,9**	**255,1**	**421,8**

* obejmuje zmianę wartości godziwej akcji Asseco Poland S.A. oraz stratę ze sprzedaży akcji

Koszty finansowania

Na koszty finansowania netto tj. koszty związane bezpośrednio z pozyskanym finansowaniem składały się następujące koszty i przychody:

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	33,5	36,1	66,0	71,9
Odsetki od wyemitowanych obligacji	75,9	94,7	149,9	186,7
Różnice kursowe z wyceny kredytu	2,5	20,6	24,8	(11,1)
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	-	-	0,2
Koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających	2,6	0,2	5,1	0,7
Razem	**114,5**	**151,6**	**245,8**	**248,4**

11. Kapitały

Kapitał zakładowy

Na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji*	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	0,1	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	0,1	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	0,3	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6,7	Imienne, uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	0,3	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3,0	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	0,2	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3,2	Zwykłe, na okaziciela
I	47.260.690	1,9	Zwykłe, na okaziciela
J	243.932.490	9,8	Zwykłe, na okaziciela
Ogółem	**639.546.016**	**25,6**	

* nie w milionach

Struktura akcjonariatu na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji*	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów*	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation[1], w tym za pośrednictwem:	386.745.257	15,5	60,47%	566.162.758	69,13%
Reddev Investments Ltd., w tym za pośrednictwem:	*386.745.247*	*15,5*	*60,47%*	*566.162.738*	*69,13%*
Cyfrowy Polsat S.A.[2]	*88.842.485*	*3,6*	*13,89%*	*88.842.485*	*10,85%*
Pozostali	252.800.759	10,1	39,53%	252.800.759	30,87%
Razem	**639.546.016**	**25,6**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach

[1] Rejestr Beneficjentów TiVi Foundation wskazuje: (1) Zygmunta Solorza jako założyciela, kuratora i pierwszego beneficjenta (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Petera Schierschera jako członka Rady Fundacji; (3) Jarosława Grzesiaka jako członka Rady Fundacji; i (4) Tomasza Szeląga jako członka 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 Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

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 Peter Schierscher, Jarosław Grzesiak oraz Tomasz Szeląg. 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 przestawiającą akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania, tj. 19 sierpnia 2026 roku.

	Liczba akcji*	Udział w kapitale	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 Ltd., 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%*
Pozostali	252.800.759	39,53%	252.800.759	30,87%
Razem	**639.546.016**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach

[(1)] Rejestr beneficjentów rzeczywistych prowadzony dla TiVi Foundation wskazuje: (1) Zygmunta Solorza jako założyciela, kuratora i pierwszego beneficjenta (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Petera Schierschera jako członka Rady Fundacji; (3) Jarosława Grzesiaka jako członka Rady Fundacji; i (4) Tomasza Szeląga jako członka 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 Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 20 maja 2026 roku (raport za pierwszy kwartał 2026 roku) do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do

19 sierpnia 2026 roku, Spółka nie otrzymała zawiadomień dotyczących zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Cyfrowego Polsatu.

Postępowania dotyczące akcjonariusza Spółki - TiVi Foundation

W latach 2024-2025 przed sądem w Liechtensteinie toczyły 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 Tobiasa 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 dniu 21 sierpnia 2025 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 Zygmunta 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 23 grudnia 2025 roku wpłynęło do Spółki pismo od TiVi Foundation, informujące o wydaniu prawomocnego i wiążącego wyroku, kończącego postępowanie sądowe dotyczące ww. sporu. Zgodnie z przekazaną informacją, Sąd Apelacyjny w Liechtensteinie oddalił apelację Zygmunta Solorza i tym samym uznał racje Piotra Żaka, Aleksandry Żak i Tobiasa Solorza.

Zygmunt Solorz wniósł skargę na ww. wyrok do Trybunału Konstytucyjnego w Lichtensteinie.

W dniu 16 lipca 2026 roku wpłynęło do Spółki pismo od podmiotu dominującego wobec Spółki, TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie, informujące o utrzymaniu w mocy przez Trybunał Konstytucyjny w Liechtensteinie decyzji Sądu Apelacyjnego z grudnia 2025 roku dotyczącej sporu pomiędzy Zygmuntem Solorzem a Tobiasem Solorzem, Aleksandrą Żak i Piotrem Żakiem. W piśmie zaznaczono, że wyrok Trybunału Konstytucyjnego ostatecznie kończy postępowanie i zamyka procedurę odwoławczą oraz potwierdza skuteczność sukcesji dokonanej 2 sierpnia 2024 roku. Ponadto TiVi Foundation poinformowała, że Sąd Najwyższy Cypru uchylił środki zabezpieczające, o które wnosił Zygmunt Solorz.

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

Zyski zatrzymane

W dniu 22 czerwca 2026 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto Spółki za rok obrotowy 2025. Zgodnie z postanowieniami uchwały całość straty netto w kwocie 550,3 zł zostanie pokryta z zysku lat przyszłych.

Pozostałe kapitały

Pozycja ta na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień 31 grudnia 2025 roku obejmuje głównie kapitał rezerwowy utworzony na potrzeby programu nabycia akcji własnych w kwocie 2.914,8 zł.

Akcje własne

Na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień 31 grudnia 2025 roku pozycja ta obejmuje łącznie 88.842.485 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 13,89% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 88.842.485 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 10,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

12. Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**(17,1)**	**(5,3)**
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	12,1	(5,8)
Podatek odroczony	(2,3)	1,1
Zmiana za okres	**9,8**	**(4,7)**
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**(7,3)**	**(10,0)**

13. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Zobowiązania krótkoterminowe	709,5	614,1
Zobowiązania długoterminowe	1.893,6	1.905,3
Razem	**2.603,1**	**2.519,4**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**2.519,4**	**2.154,3**
Zmiana stanu salda wynikającego z umowy o świadczenie usługi cash pooling rzeczywisty wraz z odsetkami	66,0	420,2
Spłata kapitału	(19,4)	(72,7)
Spłata odsetek i prowizji	(53,7)	(63,2)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	66,0	71,9
Jednorazowy koszt wynikający z modyfikacji przepływów pieniężnych w wyniku częściowej przedpłaty kredytu	-	0,2
Różnice kursowe	24,8	(11,1)
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**2.603,1**	**2.499,6**

14. Zobowiązania z tytułu obligacji

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Zobowiązania krótkoterminowe	293,5	331,7
Zobowiązania długoterminowe	3.726,7	3.709,8
Razem	**4.020,2**	**4.041,5**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2026	2025
Stan na dzień 1 stycznia	**4.041,5**	**4.058,9**
Spłata odsetek i prowizji	(171,2)	(190,4)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	149,9	186,7
Stan na dzień 30 czerwca niebadany	**4.020,2**	**4.055,2**

15. Transakcje z podmiotami powiązanymi

NALEŻNOŚCI

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki zależne	347,5	75,5
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,3	0,9
Razem	**347,8**	**76,4**

Istotnymi pozycjami należności są m. in. należności z tytułu dywidend i udziału w zyskach spółek osobowych, z tytułu rozliczeń związanych ze sprzedażą usług Netii S.A. i Polkomtelu Sp. z o.o. (‘Polkomtel’).

POZOSTAŁE AKTYWA

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki zależne	217,9	208,1
Razem	**217,9**	**208,1**

Pozostałe aktywa składają się głównie z instrumentów finansowych zawartych ze spółką PAK-Volt Sp. z o.o. i niezafakturowanych należności od Polkomtel Sp. z o.o. i Telewizja Polsat Sp. z o.o.

ZOBOWIĄZANIA

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki zależne	490,8	498,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	1,7	1,8
Razem	**492,5**	**500,4**

Istotnymi pozycjami zobowiązań są m. in. zobowiązania z tytułu instrumentów finansowych, zobowiązania z tytułu wyemitowanych obligacji, zobowiązania z tytułu licencji programowych i z tytułu usług świadczonych przez Polkomtel Sp. z o.o. i InterPhone Sp. z o.o. oraz zobowiązania leasingowe.

POŻYCZKI UDZIELONE

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki zależne	4.326,8	4.252,7
Razem	**4.326,8**	**4.252,7**

Pożyczki udzielone na 30 czerwca 2026 roku obejmują głównie pożyczki do spółki Polkomtel Sp. z o.o., PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., Netia S.A. z terminem zapadalności przypadającym na lata 2026 – 2041.

POŻYCZKI OTRZYMANE

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
Jednostki zależne	525,8	450,9
Razem	**525,8**	**450,9**

PRZYCHODY OPERACYJNE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki zależne	33,2	66,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	1,5	1,4
Razem	**34,7**	**68,0**

Najistotniejsze transakcje obejmują przychody od jednostek zależnych z usług księgowych, emisji sygnału, wynajmu powierzchni, licencji programowych i usług reklamowych.

KOSZTY OPERACYJNE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki zależne	333,6	321,0
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	9,4	7,2
Razem	**343,0**	**328,2**

Najistotniejsze transakcje obejmują koszty opłat licencyjnych z tytułu reemisji programów z grupy Telewizji Polsat.

Spółka ponosi również koszty prowizji sprzedażowych, koszty za usługi transmisji danych, innych opłat licencyjnych, usług informatycznych, a także koszty wynajmu nieruchomości, usług związanych z telefoniczną obsługą klienta oraz produkcji reklam.

PRZYCHODY FINANSOWE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki zależne	458,0	436,2
Razem	**458,0**	**436,2**

Przychody finansowe składają się głównie z przychodów z dywidendy i udziału w zyskach, przychodów odsetkowych od udzielonych pożyczek oraz z przychodu realizacji i wyceny umów finansowego PPA (ang. Power Purchase Agreement).

KOSZTY FINANSOWE

	za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2026 niebadany	30 czerwca 2025 niebadany
Jednostki zależne	15,5	45,7
Razem	**15,5**	**45,7**

Koszty finansowe składają się głównie z kosztów odsetek od pożyczek oraz gwarancji udzielonych przez spółki zależne celem zabezpieczenia kredytu terminowego.

Pozostałe informacje

16. Sprawy sądowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na sprawy sądowe na 30 czerwca 2026 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Spółki. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich ZASP - Stowarzyszenie („ZASP") wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. W dniu 6 maja 2020 roku Spółka otrzymała pismo Sądu, w którym znajdowało się stanowisko mediatora podsumowujące przebieg mediacji z wezwaniem do odniesienia się do jego treści. W dniu 25 maja 2020 roku Spółka złożyła odpowiedź na ww. wezwanie informując Sąd o braku możliwości zawarcia przez strony ugody. Kolejna rozprawa odbyła się 20 października 2021 roku. Pod koniec marca 2022 roku Spółka otrzymała pismo rozszerzające dotychczasowe powództwo o okres od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2020, wartość przedmiotu sporu została powiększona o ponad 120,0 zł. Sąd wyznaczył terminy rozpraw na: 15 grudnia 2023 roku oraz 17 kwietnia 2024 roku. Zarówno rozprawa zaplanowana na dzień 15 grudnia 2023 roku jak i na dzień 17 kwietnia 2024 roku zostały odwołane. Sąd wyznaczył nowe terminy rozpraw na: 25 listopada 2024 roku oraz 9 grudnia 2024 roku, które również zostały odwołane. Sąd wyznaczył dwa nowe terminy rozpraw na 7 i 24 kwietnia 2026 roku (drugi termin rozprawy został przełożony na 8 maja). W dniu 2 lutego 2026 roku Spółka otrzymała pismo procesowe w którym ZASP rozszerzył żądanie zapłaty o kolejne okresy, tj. oprócz roszczeń dotychczas zgłoszonych strona powodowa wniosła o zasądzenie wynagrodzenia w kwocie 47,2 zł za okres od 1 stycznia 2021 do 19 września 2024, wraz z odsetkami ustawowymi. Spółka złożyła odpowiedź na rozszerzone powództwo. Ostatnia rozprawa odbyła się 9 czerwca 2026 roku. Kolejna rozprawa została wyznaczona na 27 października 2026 w celu kontunuowania postępowania dowodowego.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów

muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Ostatnia rozprawa odbyła się 17 stycznia 2024 roku. Rozprawa została odroczona bez terminu. Postanowieniem z dnia 9 marca 2026 roku sąd skierował strony do mediacji. Pierwsze organizacyjne spotkanie mediacyjne odbyło się w dniu 30 kwietnia 2026 roku. Aktualnie postępowanie mediacyjne jest w toku.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 11 września 2025 roku, Związek Artystów Wykonawców STOART zgłosił przeciwko Spółce roszczenie o zapłatę 26,2 zł, powiększoną o należne odsetki ustawowe. Roszczenie dotyczy korzystania z artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno-muzycznych, do których prawami zbiorowo zarządza STOART, reemitowanych w okresie od stycznia 2018 roku do grudnia 2023 roku. Ostatnia rozprawa odbyła się 16 lutego 2026 roku. W wykonaniu zobowiązania nałożonego przez Sąd podczas ostatniej rozprawy, strona powodowa w piśmie procesowym z dnia 6 marca 2026 roku wyjaśniła okoliczności wniesienia pozwu, wskazując na następcze zatwierdzenie tej czynności przez nowo powołany zarząd. Sąd wyznaczył termin rozprawy na dzień 7 grudnia 2026 roku.

17. Ryzyko i wartość godziwa

Działalność prowadzona przez Spółkę narażona jest na wiele różnych ryzyk finansowych: ryzyko rynkowe (w tym ryzyko walutowe, ryzyko zmiany wartości godziwej związane ze stopą procentową, ryzyko zmiany przepływów pieniężnych związane ze stopą procentową oraz ryzyko cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności.

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji odnośnie zarządzania ryzykiem finansowym oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym. Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe powinno być czytane łącznie z rocznym sprawozdaniem finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025 roku. Spółka nie wprowadziła istotnych zmian w procedurach zarządzania ryzykiem w porównaniu do końca roku 2025.

Wartość godziwa

Spółka stosuje następującą hierarchię ustalania i ujawniania wartości godziwej instrumentów finansowych, w zależności od wybranej metody wyceny:

Poziom 1: ceny kwotowane (nieskorygowane) na aktywnych rynkach dla takich samych aktywów i zobowiązań,

Poziom 2: dane wejściowe, które są obserwowalne dla danych aktywów i zobowiązań, zarówno bezpośrednio (np. jako ceny) lub pośrednio,

Poziom 3: dane wejściowe nie bazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne).

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe instrumentów finansowych niewycenianych w wartości godziwej wraz z ich wartościami księgowymi.

			30 czerwca 2026 niebadany		31 grudnia 2025	
	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	4.251,1	4.326,8	4.306,4	4.252,7
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	388,2	388,2	108,1	108,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	A	*	2.368,3	2.368,3	2.391,5	2.391,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(2.602,9)	(2.603,1)	(2.530,4)	(2.519,4)
Wyemitowane obligacje	B	1	(4.181,7)	(4.020,2)	(4.212,9)	(4.041,5)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(14,9)	(14,9)	(16,4)	(16,4)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(272,8)	(272,8)	(248,9)	(248,9)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(163,2)	(163,2)	(213,1)	(213,1)
Razem			**(227,9)**	**9,1**	**(415,7)**	**(287,0)**
Nierozpoznana strata				(237,0)		(128,7)

A – Aktywa wyceniane po początkowym ujęciu w zamortyzowanym koszcie
B – Zobowiązania wyceniane po początkowym ujęciu w zamortyzowanym koszcie
* Przyjmuje się, że wartość godziwa jest zbliżona do wartości bilansowej, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych.

Do wyceny udzielonych pożyczek analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanych dat spłaty pożyczek. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR bądź EURIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym.

Na należności z tytułu dostaw i usług, rozliczenia międzyokresowe kosztów, inne należności, zobowiązania z tytułu dostaw i usług, pozostałe zobowiązania oraz kaucje składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które są regulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień 31 grudnia 2025 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyt terminowy oraz saldo wynikające z umowy o świadczenie usługi cash pooling rzeczywisty. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR/EURIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Spółki. Do wyceny kredytu terminowego na 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanej daty spłaty kredytu. Wartość godziwa salda wynikającego z umowy o świadczenie usługi cash pooling rzeczywisty została ustalona jako wartość nominalna, która jest równa wartości bilansowej.

Wartość godziwa obligacji na 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Spółka posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	30 czerwca 2026 niebadany	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**-**	**210,5**
PPA finansowy		-	-	210,5
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**0,2**	**-**
IRS		-	0,1	-
Forward		-	0,1	-
Razem		**-**	**0,2**	**210,5**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	30 czerwca 2026 niebadany	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**-**	**270,5**
PPA finansowy		-	-	270,5
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**9,5**	**-**
IRS		-	8,6	-
CIRS		-	0,9	-
Razem		**-**	**9,5**	**270,5**

Na dzień 31 grudnia 2025 roku Spółka posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2025	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**-**	**203,6**
PPA finansowy		-	-	203,6
Razem		**-**	**-**	**203,6**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2025	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**-**	**268,1**
PPA finansowy		-	-	268,1
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**21,7**	**-**
IRS		-	18,6	-
CIRS		-	3,0	-
Forward		-	0,1	-
Razem		**-**	**21,7**	**268,1**

Wartość godziwa transakcji forward, CIRS i IRS została określona przy zastosowaniu modeli wyceny instrumentów finansowych, wykorzystując ogólnie dostępne stopy procentowe. Wartość godziwa instrumentów pochodnych ustalana jest w oparciu o zdyskontowane

przyszłe przepływy z tytułu zawartych transakcji kalkulowane w oparciu o różnicę między ceną terminową a transakcyjną.

Wartość godziwa transakcji PPA finansowy została określona przy zastosowaniu modeli wyceny instrumentów finansowych, wykorzystując założenia eksperckie dotyczące poziomów cen energii, sezonowości, profilu produkcji, jak również wykorzystując ogólnie dostępne stopy procentowe. Wartość godziwa ustalana jest w oparciu o zdyskontowane przyszłe przepływy z tytułu zawartych transakcji kalkulowane w oparciu o różnicę między ceną rynkową w horyzoncie obowiązywania umowy a ceną rozliczenia (powiększoną o wskaźnik inflacji).

18. Istotne umowy i wydarzenia

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

Postępowanie kontrolne za 2014 rok.

Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał w dniu 20 września 2019 roku decyzję, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych za 2014 rok w kwocie 1,7 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka złożyła odwołanie od decyzji Organu. W decyzji drugoinstancyjnej z 8 czerwca 2020 roku Organ w całości podtrzymał swoje stanowisko. W odpowiedzi Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 20 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgodziła się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Na rozprawie w dniu 10 stycznia 2024 roku Naczelny Sąd Administracyjny uchylił wyrok sądu pierwszej instancji oraz wydane w tych sprawach w drugiej instancji decyzje Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie. W konsekwencji, po analizie treści wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego wydał 17 czerwca 2024 roku decyzję, w której utrzymał w mocy decyzję z 20 września 2019 roku. Spółka nie zgadza się ze stanowiskiem organu i złożyła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. W dniu 25 listopada 2024 roku odbyła się rozprawa podczas której Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie uchylił decyzję Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie. Zgodnie z pozyskanymi informacjami, od wyroku została złożona przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego skarga kasacyjna. Rozprawa przed Naczelnym Sądem Administracyjnym odbyła się 3 czerwca 2026 roku. NSA w znakomitej części podtrzymał stanowisko sądu pierwszej instancji korzystne dla Spółki, ale jednocześnie uwzględnił stanowisko organu w zakresie zaniżenia kwoty zobowiązania podatkowego za okres grudnia 2014 roku w wysokości 0,2 zł plus odsetki.

19. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia związane z umową kredytową

Spółka zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z umowy kredytowej. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 3.3.2.

Inne zabezpieczenia

Spółka udzieliła spółkom zależnym i powiązanym gwarancji oraz poręczeń z tytułu wykonania kontraktów. Więcej informacji dotyczących umów przedstawiono w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 5.2.

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 30 czerwca 2026 roku z tytułu rozbudowy i modernizacji nieruchomości wyniosła 4,7 zł (8,1 zł na dzień 31 grudnia 2025).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku Spółka posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	30 czerwca 2026 niebadany	31 grudnia 2025
do roku	111,5	109,7
1 do 5 lat	446,0	438,7
powyżej 5 lat	278,7	329,0
Razem	**836,2**	**877,4**

20. Wydarzenia po dniu bilansowym

W okresie do dnia zatwierdzenia niniejszego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego nie wystąpiły istotne wydarzenia po dniu bilansowym inne niż te ujawnione w pozostałych notach do niniejszego skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego.

21. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, zobowiązań, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.

Elementy profesjonalnego osądu, szacunków księgowych i założenia zostały opisane w rocznym sprawozdaniu finansowym.

Ernst & Young Audyt Polska
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa

+48 (0) 22 557 70 00
+48 (0) 22 557 70 01
warszawa@pl.ey.com
www.ey.com/pl

Shape the future
with confidence

RAPORT NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z PRZEGLĄDU ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Dla Akcjonariuszy oraz dla Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Wprowadzenie

Przeprowadziliśmy przegląd śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Cyfrowy Polsat S.A. („Spółka") z siedzibą w Warszawie, ul. Łubinowa 4A, na które składają się: śródroczny rachunek zysków i strat oraz śródroczne zestawienie zysku całkowitego za okres od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku, śródroczny bilans na dzień 30 czerwca 2026 roku, śródroczny rachunek przepływów pieniężnych, śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku oraz noty do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego („śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe").

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za sporządzenie i przedstawienie śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 *Śródroczna sprawozdawczość finansowa*, ogłoszonym w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

My jesteśmy odpowiedzialni za sformułowanie wniosku na temat śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego na podstawie przeprowadzonego przez nas przeglądu.

Zakres przeglądu

Przegląd przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowym Standardem Przeglądu 2410 w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Usług Przeglądu 2410 *Przegląd śródrocznych informacji finansowych przeprowadzony przez niezależnego biegłego rewidenta jednostki*.

Przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego polega na kierowaniu zapytań, przede wszystkim do osób odpowiedzialnych za kwestie finansowe i księgowe, przeprowadzaniu procedur analitycznych oraz innych procedur przeglądu.

Przegląd ma istotnie węższy zakres niż badanie przeprowadzane zgodnie z Krajowymi Standardami Badania w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania i na skutek tego przegląd nie wystarcza do uzyskania pewności, że wszystkie istotne kwestie, które zostałyby zidentyfikowane w trakcie badania, zostały ujawnione. W związku z tym nie wyrażamy opinii z badania.

Shape the future
with confidence

Wniosek

Na podstawie przeprowadzonego przez nas przeglądu, nic nie zwróciło naszej uwagi, co kazałoby nam sądzić, że śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe nie zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 *Śródroczna sprawozdawczość finansowa*, ogłoszonym w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

Warszawa, dnia 19 sierpnia 2026 roku

Kluczowy biegły rewident

Michał Snopkowski

biegły rewident

nr w rejestrze: 12402

działający w imieniu:

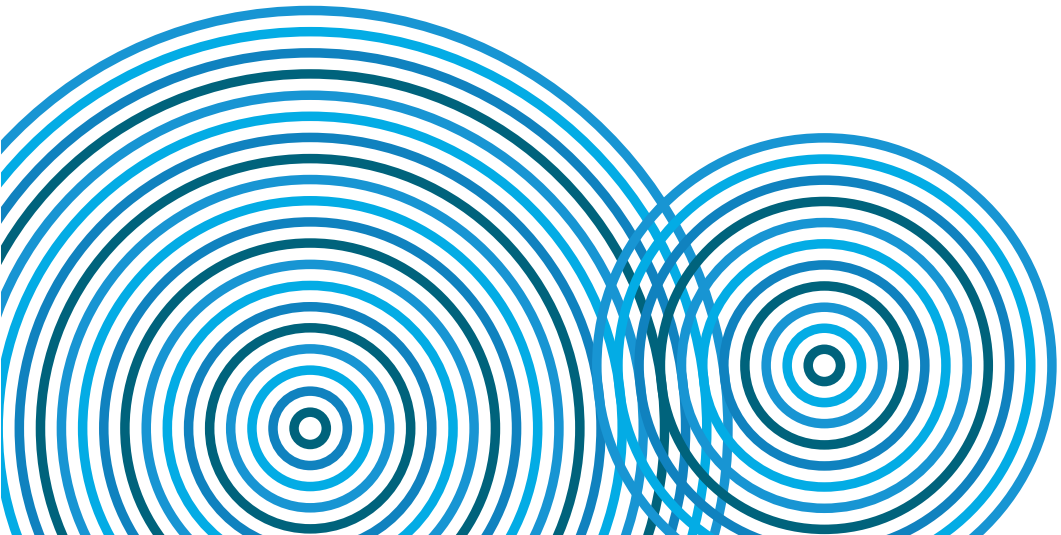
Ernst & Young Audyt Polska spółka z
ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa

nr na liście firm audytorskich: 130

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku

Warszawa, 19 sierpnia 2026 r.



Spis treści

1. Podstawowe informacje o Grupie Polsat Plus 3
1.1. Profil działalności 3
1.2. Wybrane dane finansowe 4
1.3. Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki 6
1.4. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki 6
1.5. Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących 7

2. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia 9
2.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym 9
2.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym 9
2.3. Wydarzenia po dacie bilansowej 10

3. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej 12
3.1. Przegląd sytuacji operacyjnej 12
3.2. Przegląd sytuacji finansowej 20
3.3. Finansowanie zewnętrzne 34

4. Czynniki i trendy, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w kolejnych okresach 40

5. Pozostałe istotne informacje 48
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe 48
5.2. Informacje o udzielonych przez Spółkę i jej podmioty zależne poręczeniach i gwarancjach 48
5.3. Informacje o udzielonych pożyczkach 48
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej 48

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń 51
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy 51
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy 64
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą 66
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym 71
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym 73

Słowniczek pojęć technicznych 84

1. Podstawowe informacje o Grupie Polsat Plus

1.1. Profil działalności

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 największym producentem 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.

W 2023 roku rozszerzyliśmy naszą działalność biznesową o produkcję i obrót czystą energią. Jesteśmy wiodącym prywatnym producentem czystej energii ze źródeł nisko- i zeroemisyjnych.

Działalność operacyjną prowadzimy poprzez cztery segmenty biznesowe: segment usług B2C i B2B, segment mediowy: telewizja i online, segment nieruchomości oraz segment zielona energia.

W ramach segmentu usług B2C i B2B oferujemy:

- **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, w tym chmurowych, opracowanych z myślą o usprawnieniu procesów i zwiększeniu efektywności;
- **szerokopasmowy mobilny Internet**, oferowany pod marką „Plus" w nowoczesnych technologiach 5G, LTE Advanced oraz LTE. W zasięgu sieci 5G Plusa znajduje się blisko 75% populacji Polski.
- **szerokopasmowy Internet stacjonarny** o zasięgu ponad 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;
- **usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim**, obejmujące m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

W ramach segmentu mediowego: telewizja i online oferujemy:

- **nadawanie i produkcję telewizyjną** w Grupie Telewizja Polsat, która jest wiodącym nadawcą komercyjnym na polskim rynku, oferującym 47 popularnych kanałów telewizyjnych 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.

W ramach segmentu zielona energia prowadzimy:

- **produkcję i sprzedaż czystej energii z odnawialnych źródeł energii** - wiatru, słońca i biomasy. Posiadamy 485 MW mocy zainstalowanej w OZE, co odpowiada potencjałowi produkcji energii elektrycznej na poziomie ok. 1,7 TWh rocznie;

- zbudowaliśmy **kompletny łańcuch wartości oparty o zielony wodór**, obejmujący jego produkcję, magazynowanie, transport, dystrybucję i sprzedaż, jak również budowę stacji tankowania wodoru oraz produkcję i sprzedaż autobusów zasilanych wodorem.

W ramach segmentu nieruchomości:

- realizujemy **projekty budowalne, sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami**;
- flagowym projektem Grupy jest inwestycja **Port Praski**, zlokalizowana w ścisłym centrum Warszawy.

1.2. Wybrane dane finansowe

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za okresy trzech i sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 roku i 30 czerwca 2025 roku.

Wybrane dane finansowe zostały przeliczone na EUR w następujący sposób:

- pozycje ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy trzech miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 roku i 30 czerwca 2025 roku zostały przeliczone na euro po kursie średnioważonym za okres od 1 kwietnia do 30 czerwca danego roku opublikowanym przez NBP, tj.:
  - za okres trzech miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 1 EUR = 4,2512 zł;
  - za okres trzech miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 1 EUR = 4,2623 zł;
- pozycje ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 roku i 30 czerwca 2025 roku zostały przeliczone na euro po kursie średnioważonym za okres od 1 stycznia do 30 czerwca danego roku opublikowanym przez NBP, tj.:
  - za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 1 EUR = 4,2430 zł;
  - za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2025 1 EUR = 4,2331 zł;
- pozycje ze skonsolidowanego bilansu na dzień 30 czerwca 2026 roku i 31 grudnia 2025 roku zostały przeliczone na euro po średnim kursie NBP:
  - na dzień 30 czerwca 2026 1 EUR = 4,2963 zł;
  - na dzień 31 grudnia 2025 1 EUR = 4,2267 zł;

Wybrane pozycje ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

	3 miesiące zakończone 30 czerwca			
	2026	2025	2026	2025
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.694,7	3.590,4	869,1	842,4
Koszty operacyjne	(3.280,2)	(3.182,8)	(771,6)	(746,7)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	28,6	(23,3)	6,7	(5,5)
Zysk z działalności operacyjnej	**443,1**	**384,3**	**104,2**	**90,2**
Zysk brutto za okres	198,9	148,2	46,8	34,8
Zysk netto za okres	**172,5**	**113,0**	**40,6**	**26,5**
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w milionach)	0,31	0,21	0,07	0,05
EBITDA[(1)]	**863,1**	**805,0**	**203,0**	**188,9**
Zatrudnienie (nie w milionach)[(2)]	8.291	8.257	8.291	8.257

	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca			
	2026	2025	2026	2025
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.329,7	7.120,6	1.727,5	1.682,1
Koszty operacyjne	(6.494,4)	(6.288,7)	(1.530,6)	(1.485,6)
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	-	(0,2)	-	(0,0)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	33,4	(37,1)	7,9	(8,8)
Zysk z działalności operacyjnej	**868,7**	**794,6**	**204,8**	**187,7**
Zysk brutto za okres	389,6	270,7	91,8	63,9
Zysk netto za okres	**306,1**	**199,7**	**72,1**	**47,2**
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w milionach)	0,56	0,36	0,13	0,09
EBITDA(1)	**1.710,1**	**1.614,1**	**403,0**	**381,3**
Zatrudnienie (nie w milionach)(2)	8.307	8.253	8.307	8.253

(1) EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wartością netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami z tytułu odsetek, kosztami finansowymi, dodatnimi/(ujemnymi) różnicami kursowymi, podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku wspólnych przedsięwzięć.

(2) Średnie zatrudnienie w przeliczeniu na ekwiwalent pełnych etatów po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności.

Wybrane dane ze skonsolidowanego bilansu

	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Aktywa	34.622,7	35.269,1	8.058,7	8.344,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty(1)	2.721,3	3.216,4	633,4	761,0
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	14.530,0	14.843,6	3.382,0	3.511,9
Finansowe zobowiązania(2) długoterminowe	*13.121,0*	*13.444,1*	*3.054,0*	*3.180,7*
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	5.360,1	6.018,9	1.247,6	1.424,0
Finansowe zobowiązania(2) krótkoterminowe	*1.832,6*	*1.772,6*	*426,6*	*419,4*
Kapitał własny	14.732,6	14.406,6	3.429,1	3.408,5

(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.

Wybrane dane ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych

	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca			
	2026	2025	2026	2025
	mln PLN	mln PLN	mln EUR	mln EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.553,1	1.468,4	366,0	346,9
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(1.157,3)	(366,8)	(272,7)	(86,7)
Wydatki inwestycyjne(1)	*(525,6)*	*(889,6)*	*(123,9)*	*(210,2)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(898,3)	(1.382,0)	(211,7)	(326,5)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(502,5)	(280,4)	(118,4)	(66,2)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	**2.721,3**	**2.407,0**	**641,4**	**568,6**

(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.

1.3. Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki

Od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 19 sierpnia 2026 roku, w strukturze Grupy zostały wprowadzone zmiany zaprezentowane w poniższej tabeli.

Data	Opis
Segment mediowy	
16 stycznia 2026 r.	Rejestracja przez sąd otwarcia likwidacji spółki Grupa Interia.pl Sp. z o.o.
luty 2026 r.	Nabycie dodatkowych 76% udziałów spółki Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. przez Telewizję Polsat Sp. z o.o.
1 czerwca 2026 r.	Rejestracja połączenia spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. (spółka przejmująca) ze spółką TV Spectrum Sp. z o.o. (spółka przejmowana).

Wyżej opisane zmiany są efektem systematycznie realizowanego procesu sukcesywnej optymalizacji struktury kapitałowej Grupy. Wybrane zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnątrzgrupowych 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 2026 roku.

1.4. 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 Peter Schierscher, Jarosław Grzesiak oraz Tomasz Szeląg. 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 przestawiającą akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 19 sierpnia 2026 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%
Pozostali	**252.800.759**	**39,53%**	**252.800.759**	**30,87%**
Razem	**639.546.016**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

(1) Rejestr beneficjentów rzeczywistych prowadzony dla TiVi Foundation wskazuje: (1) Zygmunta Solorza jako założyciela, kuratora i pierwszego beneficjenta (dożywotnio jedyny ekonomiczny beneficjent Fundacji); (2) Petera Schierschera jako członka Rady Fundacji; (3) Jarosława Grzesiaka jako członka Rady Fundacji; i (4) Tomasza Szeląga jako członka 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.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 20 maja 2026 roku (raport za pierwszy kwartał 2026 roku) do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do 19 sierpnia 2026 roku, Spółka nie otrzymała zawiadomień dotyczących zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Cyfrowego Polsatu.

1.5. Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, tj. 19 sierpnia 2026 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 20 maja 2026 roku (raport za pierwszy kwartał 2026 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Spółki Cyfrowy Polsat S.A. będących, według najlepszej wiedzy Spółki, w posiadaniu Członków Rady Nadzorczej Spółki, pośrednio lub bezpośrednio, na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, tj. 19 sierpnia 2026 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raport za pierwszy kwartał 2026 roku), tj. od dnia 20 maja 2026 roku. W toku prac nad sprawozdaniem Zarządu za pierwsze półrocze 2026 roku Spółka uzyskała informację o posiadaniu przez pana Piotra Muszyńskiego 7.316 akcji Spółki, która została odzwierciedlona w poniższej tabeli.

Imię, nazwisko / Funkcja	Stan posiadania na 20 maja 2026	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania na 19 sierpnia 2026
Tobias Solorz[1] Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	10.056.765	-	-	10.056.765
Tomasz Szeląg[2] Członek Rady Nadzorczej	125.000	-	-	125.000
Piotr Muszyński Członek Rady Nadzorczej				7.316

(1) Tobias Solorz posiada akcje bezpośrednio oraz pośrednio poprzez spółkę ToBe Investments Group Limited.

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

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, tj. 19 sierpnia 2026 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 20 maja 2026 roku (raport za pierwszy kwartał 2026 roku), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej, wchodzący w skład Rady Nadzorczej na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, nie posiadali pośrednio ani bezpośrednio akcji Spółki.

2. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia

2.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zmiany w składzie Zarządu Spółki

W dniu 1 kwietnia 2026 roku wpłynęła do Spółki rezygnacja Anety Jaskólskiej z pełnienia funkcji Członka Zarządu Spółki ze skutkiem na koniec dnia 1 kwietnia 2026 roku. Rezygnacja nastąpiła w związku z powierzeniem Anecie Jaskólskiej nowych zadań w szerokiej grupie właścicielskiej w Polsce i za granicą.

W dniu 15 czerwca 2026 roku do Spółki wpłynęło oświadczenie od TiVi Foundation, akcjonariusza Spółki, powołujące, na podstawie art. 14 ust. 2 Statutu Spółki, Piotra Żaka na stanowisko Prezesa Zarządu nowej kadencji ze skutkiem od dnia 23 czerwca 2026 roku.

Na podstawie art. 14 ust. 2 Statutu Spółki i na mocy uchwał podjętych w dniu 22 czerwca 2026 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała w skład Zarządu kolejnej kadencji Macieja Steca na stanowisko Wiceprezesa Zarządu oraz Andrzeja Abramczuka, Bartłomieja Drywę, Jacka Felczykowskiego, Agnieszkę Odorowicz i Katarzynę Ostap-Tomann na stanowiska Członków Zarządu Spółki. Członkowie Zarządu zostali powołani na wspólną trzyletnią kadencję.

Po dacie bilansowej, tj. 24 lipca 2026 roku do Spółki wpłynęła rezygnacja Katarzyny Ostap-Tomann z pełnienia funkcji Członka Zarządu ds. Finansowych Spółki, ze skutkiem na dzień 31 lipca 2026 roku, związana z planami dalszego rozwoju kariery zawodowej poza strukturami Grupy. Jednocześnie, 24 lipca 2026 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o powołaniu Anny Miller-Pytlak na stanowisko Członka Zarządu ds. Finansowych, ze skutkiem od dnia 1 sierpnia 2026 roku.

2.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Odnowienie rezerwacji częstotliwości

Z końcem grudnia 2025 roku spółce Polkomtel została dostarczona decyzja Prezesa UKE w sprawie rezerwacji częstotliwości w paśmie 900 MHz na kolejny okres, tj. do 31 grudnia 2038 roku. Za przedłużenie ogólnopolskiej rezerwacji w tym paśmie Polkomtel uiścił w styczniu 2026 roku jednorazową opłatę w kwocie 590,1 mln zł.

Rozszerzenie oferty i zmiana cennika Polsat Box Go

W marcu 2026 roku serwis streamingowy Polsat Box Go wzmocnił ofertę o 23 stacje telewizyjne, w tym o 14 kanałów TVP i 9 kanałów TVN Warner Bros. Discovery. Obecnie w ofercie serwisu jest już prawie 200 stacji. Wśród nowości znalazły się m.in. TVN24, TVN24 BiS, TVN7, TVN Style, TVN Turbo, TVN Fabuła, TVP Info, TVP Sport i TVP Seriale. Nowe kanały wzmocniły pakiety Premium oraz Premium Sport.

Jednocześnie zmianie uległy ceny obu pakietów. Cena pakiet Premium, w którego ofercie znajduje się obecnie 179 stacji, wzrosła z 30 zł do 35 zł za 30 dni, natomiast cena Premium Sport oferującego 195 kanałów wzrosła z 50 zł do 55 zł za 30 dni. Cena pakietu Polsat Lovers pozostała na niezmienionym poziomie 20 zł za 30 dni. Dla bazy abonentów pakietów cyklicznych Premium i Premium Sport, którzy kupili dostęp do pakietów przed wspomnianymi zmianami ofertowymi cena nie uległa zmianie.

Polsat Box Go to serwis łączący telewizję i streaming. Oferuje blisko 200 kanałów, w tym główne stacje ogólnopolskie, portfolio kanałów informacyjnych, topowe kanały sportowe, popularne kanały tematyczne oraz bogatą bibliotekę VOD.

Pozyskanie wyłącznych praw do transmitowania rozgrywek Ligi Europy UEFA oraz Ligi Konferencji UEFA przez cztery sezony

W kwietniu 2026 roku Grupa Polsat Plus pozyskała wyłączne prawa do transmitowania rozgrywek Ligi Europy UEFA oraz Ligi Konferencji UEFA przez kolejne cztery sezony - od 2027/2028 do 2030/2031 włącznie.

Mecze będą dostępne w kanałach Polsat Sport Premium zarówno w telewizji, jak i w streamingu. Każdy sezon obejmie łącznie 342 mecze, w tym pełną transmisję fazy ligowej, fazy pucharowej oraz finały obydwu rozgrywek. W okresie objętym umową, dzięki dobrym wynikom uzyskanym w poprzednich latach, zagwarantowany jest udział w europejskich pucharach co najmniej dwóch polskich drużyn.

Zapowiedź wyłączania sieci 3G Plusa

W maju 2026 roku Polkomtel, operator sieci Plus, poinformował, że od grudnia 2026 rozpocznie stopniowe wyłączanie technologii 3G. Działanie to jest elementem bieżącej modernizacji infrastruktury, w ramach której Plus konsekwentnie rozwija sieci 4G/LTE oraz 5G. Przejście z 3G na nowsze technologie umożliwi lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów częstotliwości, co przełoży się na poprawę jakości usług oraz szybszy, bardziej stabilny dostęp do Internetu i wyższą jakość połączeń głosowych dla klientów.

Podpisanie Term Sheet z Towerlink Poland i Cellnex Poland

W dniu 12 maja 2026 roku Polkomtel zawarł niewiążący dokument typu Term Sheet ze spółkami Towerlink Poland sp. z o.o. („Towerlink") oraz Cellnex Poland sp. z o.o. („Cellnex"), określający mechanizm oraz szczegóły techniczne dotyczące przyszłej współpracy w ramach umowy serwisowej, na podstawie której Towerlink będzie kontynuować świadczenie usług na rzecz Polkomtel w oparciu o posiadaną przez Towerlink i kontrolowaną przez Cellnex infrastrukturę telekomunikacyjną (w tym m.in. usługi dostępu do lokalizacji, usługi emisji oraz usługi transmisji).

Ramy współpracy określone w Term Sheet umożliwiają Polkomtelowi dostęp do szerokiego portfela stacji bazowych należących do grupy Cellnex oraz realizację zobowiązań nałożonych przez Urząd Komunikacji Elektronicznej w ramach rezerwacji częstotliwości w paśmie 3,6 GHz (C-Band) uzyskanej w 2023 roku oraz rezerwacji w paśmie 700 MHz z 2025 roku.

Współpraca ta przełoży się na istotną poprawę zarówno jakości, jak i zasięgu usług świadczonych przez Polkomtel, a mając na uwadze szerokie spektrum posiadanych przez Polkomtel częstotliwości, dodatkowo zoptymalizuje koszty związane z dostępem do sieci mobilnej w długim okresie.

Strony prowadzą prace zmierzające do finalizacji wiążącej dokumentacji dotyczącej dalszej współpracy. Spółka będzie informować o kolejnych etapach tego procesu w odpowiednich raportach.

2.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego w Liechtensteinie

W dniu 16 lipca 2026 roku do Spółki wpłynęło pismo od TiVi Foundation, podmiotu dominującego wobec Spółki 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, informujące o decyzji Trybunału Konstytucyjnego w Vaduz (Liechtenstein) w sprawie dotyczącej zmian statutu TiVi Foundation z dnia 2 sierpnia 2024 roku wprowadzonych w ramach procesu sukcesji, będącej przedmiotem sporu pomiędzy Zygmuntem Solorzem a Tobiasem Solorzem, Aleksandrą Żak i Piotrem Żakiem. Trybunał Konstytucyjny utrzymał w mocy decyzję Książęcego Sądu Apelacyjnego i potwierdził, że zmiany statutu były ważne. Orzeczenie jest ostateczne i nie podlega dalszemu zaskarżeniu.

Ponadto TiVi Foundation poinformowała, że Sąd Najwyższy Cypru uchylił środki zabezpieczające, o które wnosił Zygmunt Solorz.

Rozbudowa i modernizacja sieci 5G Plusa

W wyniku kontynuowanej rozbudowy i modernizacji infrastruktury zasięg sieci 5G Plus objął w lipcu niemal 75% populacji kraju, tj. blisko 28 mln mieszkańców Polski. Jednocześnie sieć dostępna jest na obszarze stanowiącym blisko 36% powierzchni kraju.

W ramach najnowszego etapu inwestycji uruchomiono lub zmodernizowano łącznie 492 stacje bazowe, w tym 313 nowych obiektów oraz 179 istniejących stacji. Modernizacje objęły stacje zlokalizowane w 154 miejscowościach, w tym w największych miastach Polski.

Rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej pozostaje jednym z kluczowych elementów naszej strategii. Realizowane inwestycje zwiększają pojemność sieci oraz podnoszą jakość usług mobilnych na obszarach o rosnącym zapotrzebowaniu na transmisję danych.

Wprowadzenie nowej, prostej oferty prepaid Plus na Kartę

W lipcu 2026 roku Plus wprowadził nową, prostą ofertę w segmencie usług przedpłaconych. Dotychczasowy system pakietów i promocji został zastąpiony bardziej przejrzystym modelem, zapewniającym użytkownikom większą swobodę w dostosowaniu usług do indywidualnych potrzeb.

Nowe rozwiązanie opiera się na zasadzie „1 zł = 1 dzień = 10 GB”, w ramach której każda złotówka doładowania zapewnia klientowi 10 GB transferu danych na jeden dzień oraz nielimitowane rozmowy, SMS-y i MMS-y. Wprowadzone zmiany stanowią element działań ukierunkowanych na dalsze upraszczanie produktów i wzmacnianie konkurencyjności Grupy na rynku telekomunikacyjnym.

Kontynuacja współpracy sponsorskiej z polską siatkówką

W lipcu 2026 roku Plus przedłużył o kolejne cztery lata współpracę z Polskim Związkiem Piłki Siatkowej jako sponsor główny reprezentacji Polski kobiet i mężczyzn w siatkówce. Jednocześnie Plus przedłużył współpracę z Polską Ligą Siatkówki, która od nowego sezonu będzie realizowana w roli partnera technologicznego krajowych rozgrywek siatkarskich.

Działania te wpisują się w konsekwentnie realizowaną strategię wspierania polskiego sportu oraz budowania długoterminowej obecności marki Plus w jednej z najpopularniejszych dyscyplin sportowych w Polsce.

3. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

3.1. Przegląd sytuacji operacyjnej

3.1.1. Segment usług B2C i B2B

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	nominalna	% / p.p.
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C				
Łączna liczba RGU B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym[1]:	**13.369**	**13.066**	**303**	**2,3%**
Płatna telewizja	4.487	4.574	(87)	(1,9%)
Telefonia komórkowa	6.708	6.526	182	2,8%
Internet[1]	2.174	1.966	208	10,6%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	**5.570**	**5.692**	**(122)**	**(2,1%)**
Liczba klientów multiplay (na koniec okresu) [tys.][2]	3.039	3.003	36	1,2%
ARPU na klienta B2C [PLN]	**83,5**	**78,4**	**5,1**	**6,5%**
ARPU na klienta B2C (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	**82,8**	**78,1**	**4,7**	**6,0%**
Churn	**7,7%**	**7,1%**	**-**	**0,6 p.p.**
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,40	2,30	0,1	4,3%
Usługi przedpłacone				
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) [tys.], w tym:	**2.197**	**2.376**	**(179)**	**(7,5%)**
Płatna telewizja[3]	155	83	72	86,7%
Mobilne usługi telekomunikacyjne[4]	2.042	2.293	(251)	(10,9%)
ARPU na RGU prepaid [PLN]	18,4	17,7	0,7	4,0%
ARPU na RGU prepaid (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	18,1	17,3	0,8	4,6%
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B				
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	**67,3**	**68,0**	**(0,7)**	**(1,0%)**
ARPU na klienta B2B [PLN]	1.588	1.545	43,0	2,8%
ARPU na klienta B2B (narastająco za 6 miesięcy) [PLN]	1.576	1.526	50,0	3,3%

(1) Począwszy od drugiego kwartału 2026 roku Grupa zmieniła sposób prezentacji bazy usług internetowych, wyłączając z raportowanej liczby RGU Internetu część kart SIM zapewniających dostęp do mobilnego Internetu, które nie były aktywnie wykorzystywane przez klientów. Zmiana ta ma na celu urealnienie i lepsze odzwierciedlenie aktywnie wykorzystywanej bazy usług internetowych. Dane porównawcze zostały odpowiednio przekształcone.

(2) Począwszy od drugiego kwartału 2026 roku Grupa zaktualizowała sposób prezentacji bazy klientów multiplay w celu lepszego odzwierciedlenia rzeczywistego wykorzystania usług przez klientów. Zmiana objęła weryfikację rodzaju usług uwzględnianych przy identyfikacji klientów multiplay oraz ujednolicenie zasad raportowania wybranych usług dodatkowych. Dane porównawcze zostały odpowiednio przekształcone.

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

(4) 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

Na koniec drugiego kwartału 2026 roku liczba klientów B2C korzystających z usług kontraktowych wyniosła 5.570 tys., co oznacza spadek o 2,1% r/r. Główną przyczyną pozostaje malejąca popularność telewizji satelitarnej oraz konsolidacja usług w ramach jednej umowy kontraktowej w gospodarstwie domowym. Wskaźnik odejść klientów B2C w okresie 12 miesięcy (churn) wyniósł 7,7%, notując wzrost o 0,6 p.p., co wynikało m.in. z kumulacji kończących się kontraktów, szczególnie wśród klientów posiadających tylko jedną usługę. W długim okresie churn utrzymuje się na stosunkowo niskim poziomie, co jest efektem wysokiej lojalności klientów korzystających z usług łączonych i konsekwentnie realizowanej strategii multiplay.

Na koniec drugiego kwartału 2026 roku świadczyliśmy dla klientów B2C 13.369 tys. usług kontraktowych (RGU), czyli o 303 tys. (+2,3%) więcej niż przed rokiem, co było przede wszystkim wynikiem wprowadzenia uproszczonej oferty usług łączonych w czerwcu 2025 roku. Motorem wzrostu była wysoka sprzedaż usług stacjonarnego i mobilnego dostępu do Internetu (+208 tys., +10,6% r/r) oraz usług telefonii mobilnej (+182 tys., +2,8% r/r). Jednocześnie utrzymuje się spadek liczby świadczonych usług płatnej telewizji, o 87 tys. (-1,9%) r/r, głównie ze względu na mniejszą liczbę świadczonych usług telewizji satelitarnej. Spadek ten jest częściowo kompensowany rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologii internetowej (IPTV/OTT).

Nasycenie bazy klientów B2C usługami łączonymi, wyrażone liczbą usług kontraktowych przypadających na jednego klienta B2C, wzrosło o 4,3% r/r do poziomu 2,40 na koniec czerwca 2026 roku, głównie na skutek skutecznej dosprzedaży usług w ramach strategii multiplay. Rosnąca saturacja bazy klientów produktami i usługami przyczynia się do wzrostu przychodów oraz średniego przychodu na klienta (ARPU), a także wspiera utrzymanie niskiego poziomu wskaźnika churn.

W drugim kwartale 2026 roku średni miesięczny przychód na kontraktowego klienta B2C (ARPU) wzrósł do 83,5 zł (+6,5% r/r), natomiast w pierwszym półroczu 2026 roku osiągnął poziom 82,8 zł (+6,0% r/r). Jest to efekt bardzo dobrej sprzedaży usług dostępu do Internetu i telefonii oraz rosnącej dosprzedaży usług do pojedynczego klienta w ramach oferty multiplay.

Na koniec drugiego kwartału 2026 roku liczba klientów korzystających z naszej oferty usług łączonych (klientów multiplay) wyniosła 3.039 tys., notując wzrost o 36 tys. (+1,2%) r/r. Przekłada się to na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 54,6% (+1,8 p.p. r/r).

Usługi przedpłacone

Na dzień 30 czerwca 2026 roku liczba aktywnych usług przedpłaconych wyniosła 2.197 tys., czyli o 179 tys. mniej niż rok wcześniej (-7,5% r/r). Głównym powodem spadku była niższa liczba świadczonych usług telekomunikacyjnych, która spadła o 251 tys. (-10,9% r/r). Erozja bazy usług przedpłaconych wynika przede wszystkim z wysokiego poziomu konkurencyjności w tym segmencie rynku oraz naturalnej migracji klientów usług przedpłaconych na taryfy kontraktowe.

Liczba przedpłaconych usług płatnej telewizji wzrosła o 72 tys. (+86,7%) r/r, głównie wskutek dużego zainteresowania pakietami Polsat Box Go- Polsat Lovers, Premium i Premium Sport. Każdy kolejny pakiet rozszerza zawartość poprzedniego o dodatkowe kanały i treści premium. Dodatkowo, oferta Polsat Box Go została w pierwszym kwartale 2026 wzmocniona kanałami grupy Warner Bros. Discovery oraz TVP. Polsat Box Go odzwierciedla tradycyjną ofertę płatnej telewizji w modelu streamingowym, zapewniając klientom elastyczność wyboru i swobodę dopasowania treści do własnych preferencji.

W drugim kwartale 2026 roku średni miesięczny przychód na usługę przedpłaconą wyniósł 18,4 zł (+4,0% r/r). W pierwszym półroczu 2026 roku ARPU na usługę przedpłaconą wzrosło do 18,1 zł (+4,6% r/r). Wyższe wyniki to efekt m.in. bogatszej oferty pakietów telewizji i streamingu, które zachęciły klientów do wyboru droższych opcji.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

Na koniec drugiego kwartału 2026 roku łączna liczba klientów kontraktowych B2B wyniosła 67,3 tys., notując spadek o -1,0% r/r. Jednocześnie utrzymujemy wysoki poziom ARPU na klienta B2B, który w drugim kwartale 2026 roku wyniósł 1.588 zł średniomiesięcznie (+2,8% r/r), a w pierwszym półroczu 2026 roku 1.576 zł średniomiesięcznie (+3,3% r/r). Skala obsługiwanej 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.

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	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana
	2026	2025	p.p. / %	2026	2025	p.p./ %
Kanały telewizyjne						
Udział w oglądalności[1] [2], w tym:	**21,44%**	**22,47%**	**(1,03 p.p.)**	**21,66%**	**22,30%**	**(0,64 p.p.)**
POLSAT (kanał główny)	7,42%	7,31%	0,11 p.p.	7,54%	7,42%	0,12 p.p.
Kanały tematyczne[2]	14,01%	15,17%	(1,16 p.p.)	14,13%	14,88%	(0,75 p.p.)
Udział w rynku reklamy TV i sponsoringu	28,8%	28,2%	0,6 p.p.	28,7%	28,4%	0,3 p.p.
Online – portale internetowe						
Średniomiesięczna liczba użytkowników [tys.]	19.984	21.016	(4,9%)	20 235	21 009	(3,7%)
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.685	1.951	(13,6%)	1 773	1 929	(8,1%)

Udział w oglądalności

Udział w oglądalności	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana / p.p.	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana / p.p.
	2026	2025		2026	2025	
Udział w oglądalności[1] [2], w tym:	**21,44%**	**22,47%**	***(1,03)***	**21,66%**	**22,30%**	***(0,64)***
POLSAT (kanał główny)	**7,42%**	**7,31%**	***0,11***	**7,54%**	**7,42%**	***0,12***
Kanały tematyczne[2]	**14,01%**	**15,17%**	***(1,16)***	**14,13%**	**14,88%**	***(0,75)***
TV4	3,12%	3,10%	*0,02*	3,09%	3,05%	*0,04*
TV6	1,65%	1,73%	*(0,08)*	1,76%	1,68%	*0,08*
Polsat News	1,05%	1,38%	*(0,33)*	1,06%	1,22%	*(0,16)*
Super Polsat	1,13%	1,11%	*0,02*	1,13%	1,08%	*0,05*
Polsat 2	0,70%	0,78%	*(0,08)*	0,74%	0,81%	*(0,07)*
Fokus TV	0,81%	0,86%	*(0,05)*	0,84%	0,92%	*(0,08)*
Wydarzenia24	1,07%	1,08%	*(0,01)*	1,07%	0,97%	*0,10*
Polsat Film	0,54%	0,52%	*0,02*	0,55%	0,57%	*(0,02)*
Nowa TV	0,33%	0,40%	*(0,07)*	0,36%	0,41%	*(0,05)*
Polsat Play	0,34%	0,49%	*(0,15)*	0,33%	0,52%	*(0,19)*
Polsat Seriale	0,42%	0,38%	0,04	0,41%	0,41%	-
Polo TV	0,32%	0,47%	(0,15)	0,31%	0,45%	(0,14)
Polsat Sport 1	0,44%	0,50%	(0,06)	0,42%	0,46%	(0,04)
Polsat Café	0,25%	0,42%	(0,17)	0,28%	0,41%	(0,13)
Eska TV	0,42%	0,34%	0,08	0,36%	0,35%	0,01
4FUN.TV	0,20%	0,20%	-	0,18%	0,20%	(0,02)
4FUN KIDS	0,06%	0,07%	(0,01)	0,04%	0,09%	(0,05)
Polsat News Polityka	0,05%	0,12%	(0,07)	0,05%	0,10%	(0,05)
Eleven Sports 1	0,22%	0,31%	(0,09)	0,24%	0,27%	(0,03)
Polsat Doku	0,10%	0,15%	(0,05)	0,10%	0,16%	(0,06)

Udział w oglądalności	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana / p.p.	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana / p.p.
	2026	2025		2026	2025	
Polsat Sport 2	0,09%	0,11%	(0,02)	0,08%	0,11%	(0,03)
Disco Polo Music	0,06%	0,11%	(0,05)	0,06%	0,10%	(0,04)
Polsat News 2	0,08%	0,07%	-	0,08%	0,07%	0,01
Polsat Games	0,03%	0,04%	(0,01)	0,03%	0,05%	(0,02)
Polsat Rodzina	0,09%	0,09%	-	0,09%	0,09%	-
Polsat Music HD	0,04%	0,05%	(0,01)	0,03%	0,05%	(0,02)
Eska TV Extra	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,04%	-
Polsat Sport 3	0,05%	0,05%	-	0,05%	0,06%	(0,01)
Eleven Sports 2	0,03%	0,07%	(0,04)	0,05%	0,06%	(0,01)
4FUN DANCE	0,06%	0,04%	0,02	0,05%	0,04%	0,01
Vox Music TV	0,03%	0,03%	-	0,03%	0,03%	-
Polsat Sport Fight	0,02%	0,02%	-	0,02%	0,03%	(0,01)
Eska Rock TV	0,02%	0,02%	-	0,03%	0,02%	0,01
Polsat Film 2[3]	0,05%	0,02%	0,03	0,05%	0,02%	0,03
Polsat X[3]	0,06%	0,01%	0,05	0,04%	0,01%	0,03
Polsat Reality[3]	0,05%	0,03%	0,02	0,05%	0,03%	0,02
Polsat 1[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 1[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 2[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 3[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 4[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
TV Okazje[4]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Extra 1[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Extra 2[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Extra 3[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Extra 4[5]	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 na potrzeby prezentacji zostały zaokrąglone, w związku z czym wartości sumaryczne oraz porównawcze mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych poszczególnych pozycji.

(3) Kanał został objęty badaniem telemetrycznym z dniem 5 maja 2025 roku.

(4) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

(5) Kanał nadaje od 1 września 2025 roku. 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.
	2026	2025		2026	2025	
Polsat Comedy Central Extra	0,20%	0,20%	-	0,20%	0,19%	*0,01*
Polsat Viasat History	0,11%	0,17%	*(0,06)*	0,11%	0,16%	*(0,05)*
CI Polsat	0,10%	0,10%	-	0,11%	0,12%	*(0,01)*
Polsat Viasat Explore	0,09%	0,13%	*(0,04)*	0,10%	0,15%	*(0,05)*
Polsat Viasat Nature	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,04%	0,05%	*(0,01)*

Według danych Nielsen Media w drugim kwartale 2026 roku kanał główny Polsat osiągnął 7,42% udziału w oglądalności (+0,11 p.p. r/r), kanały tematyczne 14,01% (-1,16 p.p. r/r), a łączny udział wszystkich kanałów Grupy wyniósł 21,44% (-1,03 p.p. r/r). W pierwszym półroczu 2026 roku udziały wyniosły odpowiednio: 7,54% (+0,12 p.p. r/r), 14,13% (-0,75 p.p. r/r) i 21,66% (-0,64 p.p. r/r). Na wyniki oglądalności w drugim kwartale 2026 roku istotnie wpłynęły Mistrzostwa Świata w piłce nożnej, wspierając oglądalność kanałów nadawcy publicznego. Wysoka oglądalność głównego kanału Grupy była natomiast efektem atrakcyjnej wiosennej ramówki. W sezonie wiosennym 2026 roku (marzec–maj) stacja Polsat osiągnęła najwyższy udział w ścisłym prime time (20:00–23:00) wśród dziesięciu największych stacji telewizyjnych (9,21%), notując jednocześnie najwyższy wzrost oglądalności (+2,5 p.p. r/r).

Na polskim rynku utrzymuje się trend fragmentaryzacji, który poprzez rozproszenie widowni w znacznym stopniu kształtuje oglądalność głównych kanałów telewizyjnych (Polsat, TVN, TVP1 i TVP2). Istotnym czynnikiem tego procesu pozostaje rosnąca popularność alternatywnych form konsumpcji treści wideo, np. wyświetlanych na odbiornikach telewizyjnych czy na małych ekranach. Pomimo iż dynamika tych zjawisk nieznacznie wyhamowuje, nadal wpływają one na wyniki oglądalności telewizji linearnej. Z kolei istotnym wsparciem dla telewizji linearnej, obok sezonowych ramówek, pozostają transmisje koncertów, wydarzeń politycznych i sportowych.

Udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu

Według wstępnych szacunków Publicis Groupe, w drugim kwartale 2026 roku wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji wyniosły ok. 1.243 mln zł i były niższe o 6,2% r/r. Szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wyniósł w tym okresie 28,8%, co stanowi wzrost o 0,6 p.p. r/r. Spadek wydatków reklamowych w telewizji w drugim kwartale 2026 roku wynikał między innymi z kalendarza świąt wielkanocnych. W roku 2025 wzrost budżetów reklamowych miał miejsce w kwietniu, co znacząco wzmocniło bazę, podczas gdy w roku 2026 komunikacja świąteczna miała miejsce pod koniec pierwszego kwartału. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na dynamikę rynku reklamy w drugim kwartale 2026 roku był brak udziału reprezentacji Polski w rozgrywkach Mistrzostw Świata w piłce nożnej, rozgrywany od połowy czerwca 2026 roku, jak również mniej korzystne z punktu widzenia rynku reklamowego godziny transmisji meczów rozgrywanych w Ameryce Północnej. W pierwszym półroczu 2026 roku wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji wyniosły ok. 2.377 mln zł, notując spadek o 2,4% r/r, a nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wyniósł w tym okresie 28,7%, co stanowi wzrost o 0,3 p.p. wobec udziału na poziomie 28,4% odnotowanego w pierwszym półroczu 2025 roku.

Średniomiesięczna liczba użytkowników i odsłon internetowych

Według badania Mediapanel, przeprowadzonego przez firmę badawczą Gemius/PBI, w 2026 roku Grupa Polsat-Interia była liderem wśród wydawców internetowych w Polsce, osiągając w każdym miesiącu największy zasięg na rynku. Równocześnie, Grupa Polsat-Interia wygenerowała także najwyższy średniomiesięczny zasięg i była liderem na platformie mobile.

W drugim kwartale 2026 roku średniomiesięczna liczba użytkowników (wskaźnik *real users* z badania Mediapanel) stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia wyniosła 19.984 tys., co oznacza spadek 1.032 tys. (-4,9%) r/r. Natomiast w pierwszym półroczu 2026 roku wyniosła ona 20.235 tys., o 774 tys. (-3,7%) mniej niż w analogicznym okresie 2025 roku.

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w drugim kwartale 2026 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	
	2026	2025	nominalna	%	2026	2025	nominalna	%
Grupa Polsat-Interia[2]	**19.984**	**21.016**	**(1.032)**	**(4,9%)**	**20.235**	**21.009**	**(774)**	**(3,7%)**
wybrane witryny:								
interia.pl	14.263	15.851	(1.588)	(10,0%)	14.517	15.597	(1.080)	(6,9%)
polsatnews.pl	5.333	5.590	(257)	(4,6%)	5.049	5.850	(801)	(13,7%)
pomponik.pl	4.378	6.234	(1.856)	(29,8%)	4.670	6.071	(1.401)	(23,1%)
twojapogoda.pl	3.815	4.471	(656)	(14,7%)	4.670	4.232	438	10,3%
deccoria.pl	2.589	2.964	(375)	(12,6%)	2.621	3.191	(570)	(17,9%)
halotu.polsat.pl	2.418	1.361	1.057	77,7%	2.375	1.343	1.032	76,8%
polsatsport.pl	2.033	2.313	(280)	(12,1%)	2.130	2.151	(21)	(1,0%)
smaker.pl	1.899	2.332	(433)	(18,6%)	1.963	2.475	(512)	(20,7%)
terazgotuje.pl	1.727	2.056	(329)	(16,0%)	2.026	2.323	(297)	(12,8%)
naekranie.pl	1.372	1.201	171	14,2%	1.553	1.314	239	18,2%
bryk.pl	1.075	1.028	47	4,6%	1.158	1.240	(82)	(6,6%)
top.pl	1.143	2.855	(1.712)	(60,0%)	1.547	3.028	(1.481)	(48,9%)
polsatboxgo.pl	1.024	1.031	(7)	(0,7%)	1.044	1.124	(80)	(7,1%)
okazjum.pl	846	652	194	29,8%	806	643	163	25,3%

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

(2) W danych dla całej Grupy wyniki witryn przejętych przez Grupę w trakcie trwania okresu sprawozdawczego uwzględniane są dopiero od momentu ich przejęcia.

Średniomiesięczna liczba odsłon stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła poziom 1.685 tys. w drugim kwartale 2026 roku, malejąc o 266 tys. (-13,6%) r/r oraz 1.773 tys. w pierwszym półroczu, co oznacza spadek o 156 tys. (-8,1%) r/r. Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w drugim kwartale 2026 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	
	2026	2025	nominalna	%	2026	2025	nominalna	%
Grupa Polsat-Interia[2]	**1.684,7**	**1.950,8**	**(266,1)**	**(13,6%)**	**1.773,4**	**1.928,9**	**(155,5)**	**(8,1%)**
wybrane witryny:								
interia.pl	673,7	828,0	(154,3)	(18,6%)	709,1	803,0	(93,9)	(11,7%)
polsatnews.pl	33,2	34,4	(1,2)	(3,5%)	34,1	35,2	(1,1)	(3,1%)
pomponik.pl	25,5	50,4	(24,9)	(49,4%)	30,5	48,7	(18,2)	(37,4%)
twojapogoda.pl	18,1	21,0	(2,9)	(13,8%)	24,2	18,7	5,5	29,4%
deccoria.pl	9,8	9,9	(0,1)	(1,0%)	9,4	10,7	(1,3)	(12,1%)
halotu.polsat.pl	6,3	2,5	3,8	152,0%	6,3	2,5	3,8	152,0%
polsatsport.pl	14,9	13,0	1,9	14,6%	15,0	12,3	2,7	22,0%
smaker.pl	5,7	7,3	(1,6)	(21,9%)	6,1	8,0	(1,9)	(23,8%)
terazgotuje.pl	4,0	5,9	(1,9)	(32,2%)	6,0	7,4	(1,4)	(18,9%)
naekranie.pl	5,7	6,9	(1,2)	(17,4%)	8,4	7,2	1,2	16,7%
bryk.pl	4,9	6,1	(1,2)	(19,7%)	5,4	7,1	(1,7)	(23,9%)
top.pl	2,2	7,3	(5,1)	(69,9%)	3,2	8,3	(5,1)	(61,4%)
polsatboxgo.pl	4,8	3,6	1,2	33,3%	4,4	4,6	(0,2)	(4,3%)
okazjum.pl	27,0	3,3	23,7	718,2%	26,1	9,1	17,0	186,8%

(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.

Na poziom średniomiesięcznej liczby użytkowników oraz odsłon stron i aplikacji internetowych wpływają zmiany w ekosystemie wyszukiwania i dystrybucji treści online, w tym aktualizacje algorytmów platform internetowych oraz rosnące wykorzystanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji.

3.1.3. Segment zielona energia

Realizacja projektów OZE

Na koniec drugiego kwartału 2026 roku Grupa posiadała łącznie 484,5 MW zainstalowanej mocy, z czego 288,7 MW w farmach wiatrowych, 90,8 MW mocy w farmach fotowoltaicznych oraz 105 MW w dwóch blokach biomasowych. Ponadto trwa budowa ostatniego zaplanowanego w ramach Strategii 2023+ projektu - farmy wiatrowej Dobra o mocy zainstalowanej 7,8 MW i potencjalnej rocznej produkcji ok. 24 GWh, której komercyjne uruchomienie produkcji planowane jest w drugim półroczu 2026 roku.

Produkcja energii ze źródeł odnawialnych

	3 miesiące zakończone 30 czerwca		zmiana		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		zmiana	
	2026	2025	nominalna	% / p.p.	2026	2025	nominalna	% / p.p.
Łączna produkcja energii elektrycznej (GWh), w tym:	**279,8**	**314,0**	**(34,3)**	**(10,9%)**	**607,15**	**592,3**	**14,9**	**2,5%**
Biomasa	*132,2*	*174,6*	(42,4)	(24,3%)	*272,3*	*331,8*	*(59,5)*	(17,9%)
Fotowoltaika	*21,5*	*28,7*	(7,2)	(25,1%)	*33,2*	*44,4*	*(11,2)*	(25,2%)
Farmy wiatrowe	*126,1*	*110,7*	*15,4*	*13,9%*	*301,7*	*216,1*	*85,6*	*39,6%*

W drugim kwartale 2026 roku Grupa wyprodukowała 279,8 GWh energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych, co oznaczało spadek o 34,3 GWh (-10,9%) r/r. Niższy wolumen produkcji był przede wszystkim efektem ograniczenia produkcji energii z biomasy, która wyniosła 132,2 GWh i była niższa o 42,4 GWh (-24,3%) r/r. Spadek ten wynikał głównie z wysokich cen surowca, które przełożyły się na dostosowanie poziomu produkcji do bieżącej sytuacji. Czynnikiem częściowo kompensującym spadek produkcji z biomasy był wzrost wolumenu energii wygenerowanej z wiatru do 126,1 GWh, co oznaczało wzrost o 15,4 GWh (+13,9%) r/r. Wzrost ten wynikał z uruchomienia farmy wiatrowej Drzeżewo w drugiej połowie 2025 roku. Produkcja energii z fotowoltaiki wyniosła 21,5 GWh i była niższa o 7,2 GWh (-25,1%) r/r. Produkcja energii z wiatru i słońca, pomimo zwiększenia mocy instalacji wiatrowych, została ograniczona przez mniej korzystne warunki pogodowe w analizowanym okresie oraz większą skalę nierynkowego redysponowania przez operatora sieci energetycznych w okresach nadprodukcji energii z OZE, co dotykało w szczególności farmy fotowoltaiczne.

W pierwszym półroczu 2026 roku łączna produkcja energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych wyniosła 607,2 GWh i była wyższa o 14,9 GWh (+2,5%) r/r. Wzrost całkowitego wolumenu produkcji był napędzany przede wszystkim przez farmy wiatrowe, które wygenerowały 301,7 GWh energii, tj. o 85,6 GWh (+39,6%) więcej niż w analogicznym okresie 2025 roku. Było to efektem zwiększenia mocy zainstalowanych w wietrze, po uruchomieniu farmy wiatrowej Drzeżewo, przy czym skala wzrostu pozostawała ograniczona przez słabsze warunki pogodowe. Jednocześnie produkcja energii z biomasy spadła do 272,3 GWh, tj. o 59,5 GWh (-17,9%) r/r, głównie w związku z wysokimi cenami surowca i dostosowaniem poziomu wykorzystania źródeł biomasowych do warunków rynkowych. Ponadto produkcja energii z fotowoltaiki wyniosła 33,2 GWh i była niższa o 11,2 GWh (-25,2%) r/r, na co wpłynęły gorsze warunki pogodowe niż rok wcześniej oraz z większej skali nierynkowego redysponowania przez operatora sieci energetycznych w okresach nadprodukcji energii z OZE.

Projekty wodorowe

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

Produkcja zielonego wodoru odbywa się w elektrolizerni w Koninie wykorzystując 2,5 MW elektrolizer PEM o wydajności 1000 kg wodoru dziennie. W 2025 roku rozbudowaliśmy moce produkcyjne wytwórni wodoru w oparciu o 0,5 MW elektrolizer alkaliczny o wydajności ok. 200 kg dziennie, zaprojektowany i skonstruowany przez naszą spółkę zależną Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery. Pracujemy obecnie nad rozbudową wytwórni wodoru do mocy 6 MW.

Dystrybucja. Posiadamy sieć 6 ogólnodostępnych stacji tankowania wodoru, zlokalizowanych w Warszawie, Rybniku, Gdańsku, Gdyni, Lublinie i Wrocławiu. Poza stacjami stacjonarnymi, użytkujemy również 5 mobilnych stacji tankowania wodoru (w tym jedna stacja w ramach spółki PAK PCE Polski Autobus Wodorowy). W związku z wygranymi przetargami na dostawę autobusów wodorowych do Chełma i Konina trwają przygotowania do uruchomienia stacji tankowania wodoru w tych miastach. Ich otwarcie planowane jest na przełomie 2026 i 2027 roku. Równocześnie, ze względu na rosnące zapotrzebowanie, rozbudowaliśmy stację tankowania wodoru w Rybniku.

Sprzedaż autobusów zeroemisyjnych. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania zakontraktowaliśmy dostawę łącznie 118 autobusów wodorowych NesoBus, które produkujemy we własnej fabryce w Świdniku. Dotychczas zrealizowaliśmy dostawy 110 pojazdów, w ramach wygranych przetargów dla Konina, Rybnika, Gdańska, GZM (Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia) oraz Chełma. W drugim kwartale 2026 roku, zrealizowaliśmy dostawę 10 autobusów wodorowych do Krakowa i 20 autobusów do Rzeszowa. Łącznie w pierwszej połowie 2026 roku dostarczyliśmy 49 pojazdów. Na 2027 rok zakontraktowaliśmy dostawę kolejnych 8 autobusów do Konina. Opracowaliśmy również prototyp autobusu elektrycznego i rozpoczynamy uczestniczenie w przetargach na dostawy autobusów elektrycznych.

3.2. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres trzech i sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku zostało dokonane na podstawie skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 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 2025.

3.2.1. Analiza skonsolidowanego rachunku zysków i strat za drugi kwartał 2026 roku

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.694,7	3.590,4	104,3	2,9%
Koszty operacyjne	(3.280,2)	(3.182,8)	(97,4)	3,1%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	28,6	(23,3)	51,9	n/d
Zysk z działalności operacyjnej	**443,1**	**384,3**	**58,8**	**15,3%**
Przychody/(koszty) finansowe, netto[(1)]	(244,2)	(236,1)	(8,1)	3,4%
Zysk brutto za okres	**198,9**	**148,2**	**50,7**	**34,2%**
Podatek dochodowy	(26,4)	(35,2)	8,8	(25,0%)
Zysk netto za okres	**172,5**	**113,0**	**59,5**	**52,7%**
EBITDA	**863,1**	**805,0**	**58,1**	**7,2%**
marża EBITDA	23,4%	22,4%	-	1,0 p.p.
Korekty:				
Jednorazowy zysk ze zbycia aktywów	9,7	-	n/d	n/d
Odpisy aktualizujące wartość zapasów PV	-	(18,8)	n/d	n/d
EBITDA skorygowana	**853,4**	**823,8**	**29,6**	**3,6%**
marża EBITDA skorygowana	23,1%	22,9%	-	0,2 p.p.

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.

Przychody

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły w drugim kwartale 2026 roku o 104,3 mln zł (+2,9%) r/r do poziomu 3.694,7 mln zł. Był to przede wszystkim efekt wzrostu przychodów detalicznych i pozostałych przychodów ze sprzedaży.

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.863,1	1.811,3	51,8	2,9%
Przychody hurtowe	875,8	877,1	(1,3)	(0,1%)
Przychody ze sprzedaży sprzętu	404,8	391,5	13,3	3,4%
Przychody ze sprzedaży energii	292,7	302,8	(10,1)	(3,3%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	258,3	207,7	50,6	24,4%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**3.694,7**	**3.590,4**	**104,3**	**2,9%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły w drugim kwartale 2026 roku o 51,8 mln zł (+2,9%) r/r, do poziomu 1.863,1 mln zł. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych oraz wzrostu ARPU, szczególnie w segmencie kontraktowych klientów B2C.

Przychody hurtowe pozostały relatywnie stabilne i wyniosły 875,8 mln zł. Niższe przychody z reklamy i sponsoringu zostały niemal w całości skompensowane wyższymi przychodami od operatorów kablowo-satelitarnych oraz z roamingu.

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły w drugim kwartale 2026 roku o 13,3 mln zł (+3,4%) r/r. Wynikało to z większego zainteresowania klientów bardziej zaawansowanymi i droższymi modelami smartfonów, pomimo niższego wolumenu sprzedaży. Marża na sprzedaży sprzętu wyniosła 69,2 mln zł i była niższa o 16,8 mln zł r/r.

Przychody ze sprzedaży energii spadły o 10,1 mln zł (-3,3%) r/r do poziomu 292,7 mln zł. Przychody ze sprzedaży energii z produkcji własnej spadły o 6,0 mln zł (-3,8%) r/r do 152,4 mln zł, głównie w wyniku niższego wolumenu wyprodukowanej energii. Spadek produkcji był związany z niekorzystnymi warunkami na rynku biomasy oraz słabszymi warunkami meteorologicznymi. Jednocześnie, w analizowanym okresie przychody z obrotu energią elektryczną spadły o 2,8 mln zł (-2,2%) r/r do 124,9 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły 258,3 mln zł, rosnąc o 50,6 mln zł (+24,4%) r/r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższych przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych, związanych z większym wolumenem dostaw zrealizowanych w analizowanym okresie.

Koszty operacyjne

Skonsolidowane koszty operacyjne wzrosły w drugim kwartale 2026 roku o 97,4 mln zł (+3,1%) r/r do poziomu 3.280,2 mln zł, przede wszystkim w wyniku wyższych innych kosztów, kosztów sprzedanej energii, oraz kosztów sprzedanego sprzętu, częściowo ograniczanych niższymi kosztami dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta.

mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	897,5	879,6	17,9	2,0%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	380,6	396,1	(15,5)	(3,9%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	335,6	305,5	30,1	9,9%
Koszty kontentu	528,7	544,9	(16,2)	(3,0%)
Koszt własny sprzedanej energii, w tym:	262,3	226,2	36,1	16,0%
Amortyzacja[1)]	36,3	23,3	*13,0*	*55,8%*
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	249,4	293,5	(44,1)	(15,0%)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	340,8	315,8	25,0	7,9%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	19,0	25,6	(6,6)	(25,8%)
Inne koszty, w tym:	266,3	195,6	70,7	36,1%
Amortyzacja[1)]	*3,1*	*1,3*	*1,8*	*138,5%*
Koszty operacyjne	**3.280,2**	**3.182,8**	**97,4**	**3,1%**

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

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 17,9 mln zł (+2,0%) r/r, m.in. w wyniku rozpoznania wyższych kosztów roamingu oraz wyższych kosztów hurtowego dostępu do sieci stacjonarnych innych operatorów, związanych z bardzo dobrą sprzedażą usług internetowych.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły w drugim kwartale 2026 roku o 15,5 mln zł (-3,9%) r/r, do poziomu 380,6 mln zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 30,1 mln zł (+9,9%) r/r, co wynikało między innymi ze wzrostu cen telefonów.

Koszty kontentu spadły o 16,2 mln zł (-3,0%) r/r, co wynikało przede wszystkim z niższych kosztów produkcji własnej oraz licencji sportowych. Spadek kosztów licencji był związany m.in. z innym kalendarzem emisji wydarzeń sportowych.

Koszt własny sprzedanej energii wyniósł 262,3 mln zł w drugim kwartale 2026 roku i był wyższy o 36,1 mln zł (+16,0%) r/r. Wzrost kosztów wynikał przede wszystkim z rozpoczęcia amortyzacji farmy wiatrowej Drzeżewo po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie pod koniec pierwszego kwartału 2026 roku oraz wyższego kosztu pozyskania biomasy. W ramach kosztu własnego sprzedanej energii rozpoznano amortyzację aktywów związanych z produkcją energii w wysokości 36,3 mln zł, co oznacza wzrost o 13,0 mln zł (+55,8%) r/r.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły 249,4 mln zł w drugim kwartale 2026 roku, co oznacza spadek o 44,1 mln zł (-15,0%) r/r. Spadek ten wynikał głównie z normalizacji wydatków marketingowych po wprowadzeniu nowej oferty mulitplay w okresie porównawczym oraz z niższych kosztów dystrybucji i logistyki po zakończeniu działalności związanej ze sprzedażą paneli fotowoltaicznych.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 25,0 mln zł (+7,9%) r/r przy wzroście zatrudnienia w Grupie o 0,4% r/r. Wynikało to m.in. z innego sposobu rozpoznawania części rezerw na wynagrodzenia, począwszy od pierwszego kwartału 2026, co skutkuje ich bardziej równomiernym rozkładem w ciągu roku oraz eliminuje ich koncentrację w czwartym kwartale.

Średnie zatrudnienie	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	etaty	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali[1)]	8.291	8.257	34	0,4%

(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 spadły o 6,6 mln zł i wyniosły 19,0 mln zł i (-25,8%) r/r. Zmiana ta wynikała przede wszystkim z lepszej spłacalności należności.

Inne koszty wzrosły o 70,7 mln zł (+36,1%) r/r, co wynika przede wszystkim z wyższych kosztów autobusów wodorowych, związanych z większym wolumenem dostaw zrealizowanych w analizowanym okresie.

Pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 28,6 mln zł w drugim kwartale 2026 roku, wobec pozostałych kosztów operacyjnych netto na poziomie 23,3 mln zł w okresie porównawczym. Na pozostałe przychody operacyjne w analizowanym okresie wpłynęło m.in. rozpoznania zysku na sprzedaży aktywów niefinansowych w kwocie 9,7 mln zł oraz rozliczenia i rekompensaty związane z działalnością Grupy na rynku energii. Natomiast wynik w okresie porównawczym obciążał przede wszystkim odpis aktualizujący wartość zapasów modułów fotowoltaicznych w wysokości 18,8 mln zł.

Raportowany zysk EBITDA wyniósł 863,1 mln zł w drugim kwartale 2026 roku, co oznacza wzrost o 58,1 mln zł (+7,2%) r/r. W obu okresach wynik EBITDA podlegał korektom o zdarzenia jednorazowe. W analizowanym okresie korekta dotyczyła jednorazowego zysku na zbyciu aktywów niefinansowych w wysokości 9,7 mln zł, natomiast w okresie porównawczym obejmowała odpis aktualizujący wartość zapasów paneli fotowoltaicznych w kwocie 18,8 mln zł. Po uwzględnieniu tych zdarzeń **skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 853,4 mln zł wobec 823,8 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 29,6 mln zł (+3,6%) r/r. Poprawa

wyniku była przede wszystkim efektem wyższych przychodów detalicznych przy utrzymaniu dyscypliny kosztowej.

W drugim kwartale 2026 roku **koszty finansowe pomniejszone o przychody finansowe** wyniosły 244,2 mln zł wobec 236,1 mln zł w okresie porównawczym, pozostając na relatywnie stabilnym poziomie r/r. Spadek kosztów odsetkowych, wynikający z obniżenia stóp procentowych, został zniwelowany przez niższe przychody finansowe.

Podatek dochodowy wyniósł 26,4 mln zł w drugim kwartale 2026 roku wobec 35,2 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Niższe obciążenie podatkowe było przede wszystkim efektem rozpoznanego w czerwcu 2026 roku zwrotu nadpłaty podatku związanego z rozliczeniem rocznym.

Zysk netto w drugim kwartale 2026 roku wyniósł 172,5 mln zł, notując wzrost o 59,5 mln zł (+52,7%) r/r. Zmiana ta wynikała przede wszystkim wyższego raportowanego wyniku EBITDA, stabilnych kosztów finansowych netto oraz niższego poziomu podatku dochodowego.

3.2.2. Analiza skonsolidowanego rachunku zysków i strat za pierwsze półrocze 2026 roku

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	7.329,7	7.120,6	209,1	2,9%
Koszty operacyjne	(6.494,4)	(6.288,7)	(205,7)	3,3%
Zysk/(strata) na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	-	(0,2)	0,2	n/d
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	33,4	(37,1)	70,5	n/d
Zysk z działalności operacyjnej	**868,7**	**794,6**	**74,1**	**9,3%**
Przychody/(koszty) finansowe, netto[1]	(479,1)	(523,9)	44,8	(8,6%)
Zysk/(strata) brutto za okres	**389,6**	**270,7**	**118,9**	**43,9%**
Podatek dochodowy	(83,5)	(71,0)	(12,5)	17,6%
Zysk/(strata) netto za okres	**306,1**	**199,7**	***106,4***	**53,3%**
EBITDA	**1.710,1**	**1.614,1**	**96,0**	**5,9%**
marża EBITDA	*23,3%*	*22,7%*	-	*0,6 p.p.*
Korekty EBITDA:				
Zysk na zbyciu aktywów	*9,7*	-	*9,7*	*n/d*
Zysk/strata ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	-	*(0,2)*	*0,2*	*n/d*
Odpisy aktualizujące wartość zapasów modułów PV	-	*(18,8)*	*18,8*	*n/d*
EBITDA skorygowana	**1.700,4**	**1.633,1**	**67,3**	**4,1%**
marża EBITDA skorygowana	*23,2%*	*22,9%*	-	*0,3 p.p.*

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.

Przychody

Skonsolidowane **przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w pierwszym półroczu 2026 roku o 209,1 mln zł (+2,9%) r/r do poziomu 7.329,7 mln zł. Na wzrost przychodów Grupy wpłynęły wyższe przychody w większości kategorii działalności, częściowo skompensowane spadkiem przychodów ze sprzedaży sprzętu.

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	3.722,5	3.610,3	112,2	3,1%
Przychody hurtowe	1.664,9	1.644,7	20,2	1,2%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	774,7	816,3	(41,6)	(5,1%)
Przychody ze sprzedaży energii	669,6	612,2	57,4	9,4%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	498,0	437,1	60,9	13,9%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**7.329,7**	**7.120,6**	**209,1**	**2,9%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych w pierwszym półroczu 2026 roku wzrosły o 112,2 mln zł (+3,1% r/r), osiągając poziom 3.722,5 mln zł. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z bardzo dobrej sprzedaży usług telekomunikacyjnych i popularności oferty usług łączonych Grupy, co przełożyło się na wzrost ARPU w wszystkich segmentach klientów.

Przychody hurtowe wzrosły się o 20,2 mln zł (+1,2%) r/r, głównie w wyniku rozpoznania wyższych przychodów roamingowych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 41,6 mln zł (-5,1%) r/r, co wynikało przede wszystkim z niższego wolumenu sprzedaży. Było to związane z obserwowaną na rynku zmianą zachowań konsumenckich, skutkującą niższym popytem na smartfony. Marża na sprzedaży sprzętu wyniosła 150,9 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku i była niższa o 31,5 mln zł r/r.

Przychody ze sprzedaży energii wzrosły o 57,4 mln zł (+9,4%) r/r do poziomu 669,6 mln zł. Przychody ze sprzedaży energii z produkcji własnej wzrosły o 33,7 mln zł (+11,5%) r/r, osiągając 327,6 mln zł, głównie dzięki wyższemu wolumenowi produkcji energii z wiatru po uruchomieniu największej farmy wiatrowej Grupy – Drzeżewo. W analizowanym okresie wolumen obrotu energią był wyższy, co przełożyło się na wzrost przychodów z obrotu o 21,1 mln zł (+7,7%) r/r, do poziomu 296,2 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły 498,0 mln zł i wzrosły o 60,9 mln zł (+13,9%) r/r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższych przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych, związanych z większym wolumenem dostaw zrealizowanych w analizowanym okresie, a także wyższych przychodów ze sprzedaży gazu. Pozytywny wpływ tych czynników został częściowo zniwelowany przez niższe przychody ze sprzedaży mieszkań, co wynikało z wysokiej bazy w okresie porównawczym, kiedy przekazano klientom znaczną pulę mieszkań.

Koszty operacyjne

Skonsolidowane **koszty operacyjne** wzrosły w pierwszym półroczu 2026 roku o 205,7 mln zł (+3,3%) r/r, do poziomu 6.494,4 mln zł. Na wzrost kosztów operacyjnych wpłynęły głównie wyższe koszty własne sprzedanej energii, koszty wynagrodzeń, koszty technicznych i pozostałe koszty operacyjne częściowo skompensowanych niższymi kosztami dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta.

w mln PLN	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	1.781,6	1.734,0	47,6	2,7%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja, w tym:	773,8	770,7	3,1	0,4%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	623,8	633,9	(10,1)	(1,6%)
Koszty kontentu	1.009,5	1.023,8	(14,3)	(1,4%)
Koszt własny sprzedanej energii, w tym:	553,1	489,7	63,4	12,9%
Amortyzacja[1)]	*61,9*	*46,4*	*15,5*	*33,4%*
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	511,4	552,2	(40,8)	(7,4%)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	690,8	636,4	54,4	8,5%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	36,1	55,6	(19,5)	(35,1%)
Inne koszty, w tym:	514,3	392,4	121,9	31,1%
Amortyzacja[1)]	*5,7*	*2,4*	3,3	137,5%
Koszty operacyjne	**6.494,4**	**6.288,7**	**205,7**	**3,3%**

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

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 47,6 mln zł (+2,7%) r/r, przede wszystkim w wyniku wyższych kosztów hurtowego dostępu do sieci stacjonarnych innych operatorów, związanych z bardzo dobrą sprzedażą usług internetowych oraz wyższych koszty roamingu, które korespondowały ze wzrostem przychodów z tej usługi.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 773,8 mln zł w pierwszej połowie 2026 roku i pozostawały na relatywnie stabilnym poziomie wobec 770,7 mln zł w okresie porównawczym (+0,4% r/r).

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł do poziomu 623,8 mln zł (-1,6%) r/r, co koresponduje z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu spadły o 14,3 mln zł (-1,4%) r/r, co wynikało z niższych kosztów produkcji własnej, częściowo niwelowanych wyższym kosztem licencji sportowych.

Koszt własny sprzedanej energii wyniósł 553,1 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku i był wyższy o 63,4 mln zł, (+12,9%) r/r, głównie w wyniku wzrostu cen dostawy biomasy. W ramach kosztu własnego sprzedanej energii w analizowanym okresie rozpoznana została amortyzacja aktywów związanych z produkcją energii w wysokości 61,9 mln zł, która wzrosła o 15,5 mln zł (+33,4%) r/r. Zmiana ta wynikała z rozpoczęcia amortyzacji farmy wiatrowej Drzeżewo po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta spadły o 40,8 mln zł (-7,4%) r/r, do poziomu 511,4 mln zł. Spadek ten wynikał głównie z normalizacji wydatków marketingowych po wprowadzeniu nowej oferty mulitplay w okresie porównawczym oraz z niższych kosztów dystrybucji i logistyki po zakończeniu działalności związanej ze sprzedażą paneli fotowoltaicznych.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 54,4 mln zł (+8,5%) r/r przy wzroście zatrudnienia w Grupie o 0,7% r/r, przede wszystkim w wyniku utrzymującej się presji na płace oraz innego rozpoznawania części rezerw na wynagrodzenia, począwszy od pierwszego kwartału 2026, co skutkuje ich bardziej równomiernym rozkładem w ciągu roku oraz eliminuje ich koncentrację w czwartym kwartale.

Średnie zatrudnienie	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	etaty	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali[1)]	8.307	8.253	54	0,7%

(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 spadły o 19,5 mln zł (-35,1%) r/r. Zmiana ta wynikała przede wszystkim z przeszacowania posiadanego pakietu wierzytelności, w wyniku lepszej spłacalności.

Inne koszty wyniosły 514,3 mln zł i wzrosły o 121,9 mln zł (+31,1%) r/r**.** Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższych kosztów sprzedaży autobusów wodorowych, związanych z większym wolumenem dostaw zrealizowanych w analizowanym okresie, a także wyższych kosztów ze sprzedaży gazu. Wzrost tych kosztów został częściowo zniwelowany przez niższe koszty sprzedanych mieszkań.

Pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 33,4 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku, wobec pozostałych kosztów operacyjnych netto na poziomie 37,1 mln zł w okresie porównawczym. Na pozostałe przychody operacyjne w analizowanym okresie wpłynęły przede wszystkim rozliczenia i rekompensaty związane z działalnością Grupy na rynku energii oraz przychód ze sprzedaży aktywów niefinansowych w kwocie 9,7 mln zł. Natomiast wynik w pierwszym półroczu 2025 roku obciążał przede wszystkim odpis aktualizujący wartość zapasów modułów fotowoltaicznych w wysokości 18,8 mln zł.

Raportowany zysk EBITDA wyniósł 1.710,1 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku, co oznacza wzrost o 96,0 mln zł (+5,9%) r/r. W obu analizowanych okresach wynik EBITDA podlegał korektom o zdarzenia jednorazowe. W pierwszym półroczu 2026 roku korekta dotyczyła zysku na zbyciu aktywów niefinansowych w wysokości 9,7 mln zł, natomiast w analogicznym okresie roku poprzedniego obejmowała odpis aktualizujący wartość zapasów paneli fotowoltaicznych w kwocie 18,8 mln zł oraz zysk na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej w wysokości 0,2 mln zł. Po uwzględnieniu tych zdarzeń **skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 1.700,4 mln zł wobec 1.633,1 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 67,3 mln zł (+4,1%) r/r. Poprawa wyniku była przede wszystkim efektem wyższych przychodów detalicznych oraz wzrostu przychodów ze sprzedaży energii elektrycznej, przy jednoczesnym utrzymaniu dyscypliny kosztowej.

W pierwszym półroczu 2026 roku **koszty finansowe pomniejszone o przychody finansowe** wyniosły 479,1 mln zł i były niższe r/r o 44,8 mln zł (-8,6%). Spadek ten wynikał przede wszystkim z rozpoznania w okresie porównawczym jednorazowej, niegotówkowej straty na sprzedaży pakietu akcji Asseco Poland S.A. w wysokości 90,6 mln zł. Dodatkowo na obniżenie kosztów finansowych netto wpłynął niższy poziom kosztów odsetkowych, będący efektem spadku stóp procentowych. Wpływ powyższych czynników został częściowo zniwelowany negatywną wyceną transzy kredytu terminowego denominowanej w EUR w wysokości 35,2 mln zł w analizowanym okresie, wobec przychodu w wysokości 15,8 mln zł rozpoznanego z tego tytułu w okresie porównawczym.

Podatek dochodowy w pierwszych dwóch kwartałach 2026 roku wzrósł do poziomu 83,5 mln zł (+12,5 mln zł; +17,6%) r/r.

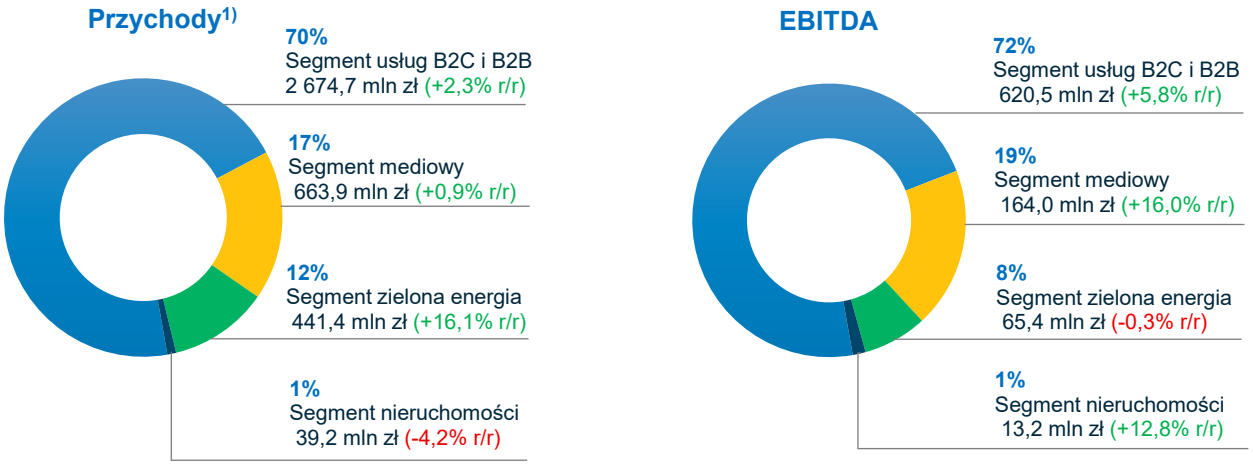
Zysk netto w pierwszym półroczu 2026 roku wyniósł 306,1 mln zł, notując wzrost o 106,4 mln zł (+53,3%) r/r. Zmiana ta wynikała przede wszystkim wyższego skorygowanego wyniku EBITDA oraz wyższego salda przychodów i kosztów finansowych netto.

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 dekoderów 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.

Przychody i EBITDA Grupy w drugim kwartale 2026 r. w podziale na segmenty działalności



1) Przychody z uwzględnieniem sprzedaży pomiędzy segmentami

Segment usług B2C i B2B

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Sprzedaż do stron trzecich	2.657,4	2.606,5	50,9	*2,0%*
Sprzedaż między segmentami	17,3	8,4	8,9	*106,0%*
Przychody ze sprzedaży	**2.674,7**	**2.614,9**	**59,8**	***2,3%***
EBITDA skorygowana (niebadana)	**616,6**	**605,1**	**11,5**	***1,9%***
Korekty:				
Zysk ze sprzedaży aktywów niefinansowych	*3,9*	-	*3,9*	*n/d*
Odpisy aktualizujące wartość zapasów PV	-	*(18,8)*	*18,8*	*n/d*
EBITDA (niebadana)	**620,5**	**586,3**	**34,2**	***5,8%***
Zysk z działalności operacyjnej	294,6	254,7	39,9	*15,7%*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	223,0	221,2	1,8	*0,8%*
Capex/przychody (%)	8,3%	8,5%	-	(0,2 p.p.)

Przychody segmentu w drugim kwartale 2026 roku wzrosły o 59,8 mln zł (+2,3%) r/r do 2.674,7 mln zł, głównie za sprawą wyższych przychodów detalicznych, wspieranych bardzo dobrą sprzedażą usług telekomunikacyjnych oraz wzrostem ARPU, a także wzrostem przychodów ze sprzedaży sprzętu. Skorygowana o czynniki jednorazowe EBITDA segmentu wzrosła w drugim kwartale 2026 r. o 11,5 mln zł (+1,9%) r/r do 616,6 mln zł. Głównymi motorami wzrostu były rosnące przychody detaliczne oraz konsekwentna dyscyplina kosztowa, m.in. w obszarze kosztów dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta. Pozytywny wpływ tych czynników częściowo ograniczyły wyższe koszty techniczne oraz kosztów wynagrodzeń. W analizowanym okresie rozpoznano jednorazowy zysk ze sprzedaży aktywów niefinansowych w wysokości 3,9 mln zł, podczas gdy w okresie porównawczym dokonano aktualizacji wartości zapasów paneli fotowoltaicznych na kwotę 18,8 mln zł.

Wydatki inwestycyjne w ramach segmentu pozostawały na stabilnym poziomie r/r i wyniosły 223,0 mln zł. Wskaźnik capex w relacji do przychodów ukształtował się na poziomie 8,3%.

Segment mediowy

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Sprzedaż do stron trzecich	584,2	592,0	(7,8)	*(1,3%)*
Sprzedaż między segmentami	79,7	66,0	13,7	*20,8%*
Przychody ze sprzedaży	**663,9**	**658,0**	**5,9**	***0,9%***
EBITDA skorygowana (niebadana)	**158,2**	**141,4**	**16,8**	***11,9%***
Korekty:				
Zysk ze sprzedaży aktywów niefinansowych	*5,8*	-	*5,8*	*n/d*
EBITDA (niebadana)	**164,0**	**141,4**	**22,6**	***16,0%***
Zysk z działalności operacyjnej	127,9	103,3	24,6	*23,8%*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	24,6	13,4	11,2	*83,6%*
Capex/przychody (%)	3,7%	2,0%	-	1,7 p.p.

Przychody segmentu mediowego wzrosły w drugim kwartale 2026 r. o 5,9 mln zł (+0,9%) r/r do 663,9 mln zł. Wzrost przychodów od operatorów telewizji kablowej i satelitarnej z nawiązką skompensował niższe przychody z reklamy i sponsoringu. Skorygowany wynik EBITDA segmentu zwiększył się o 16,8 mln zł (+11,9%) r/r, do poziomu 158,2 mln zł. Był to efekt niższych kosztów, w szczególności w obszarze produkcji własnej oraz praw sportowych. W analizowanym okresie rozpoznano jednorazowy zysk ze sprzedaży aktywów niefinansowych w wysokości 5,8 mln zł.

W segmencie mediowym wydatki inwestycyjne wyniosły 24,6 mln zł w drugim kwartale 2026 roku, notując wzrost o 11,2 mln zł (+83,6% r/r).

Segment zielona energia

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Sprzedaż do stron trzecich	416,5	354,5	62,0	*17,5%*
Sprzedaż między segmentami	24,9	25,7	(0,8)	*(3,1%)*
Przychody ze sprzedaży	**441,4**	**380,2**	**61,2**	***16,1%***
EBITDA skorygowana (niebadana)	**65,4**	**65,6**	**(0,2)**	***(0,3%)***
Korekty	-	-	-	-
EBITDA (niebadana)	**65,4**	**65,6**	**(0,2)**	***(0,3%)***
Zysk z działalności operacyjnej	11,9	27,3	(15,4)	*(56,4%)*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	31,0	150,4	(119,4)	*(79,4%)*
Capex/przychody (%)	7,0%	39,6%	-	(32,6 p.p.)

W drugim kwartale 2026 roku przychody segmentu zielonej energii wzrosły o 61,2 mln zł (+16,1%) r/r, głównie za sprawą wyższych przychodów ze sprzedaży autobusów wodorowych, wynikających z większego wolumenu dostaw. Pozytywny wpływ tego czynnika częściowo ograniczały niższe przychody ze sprzedaży energii własnej oraz obrotu energią. Wyższe koszty segmentu wynikały głównie z wyższych kosztów sprzedanych autobusów wodorowych oraz kosztów sprzedanej energii, w związku z wyższym kosztem zakupu biomasy. W rezultacie EBITDA segmentu pozostawała relatywnie stabilna osiągając 65,4 mln zł (-0,3%) r/r.

Wraz z zakończeniem realizacji kapitałochłonnych projektów OZE w ramach Strategii 2023+, istotnie spadają wydatki inwestycyjne w segmencie zielonej energii. W drugim kwartale 2026 roku wyniosły 31,0 mln zł i były niższe o 119,4 mln zł (-79,4%) r/r.

Segment nieruchomości

w mln PLN	3 miesiące zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[%]
Sprzedaż do stron trzecich	36,6	37,4	(0,8)	*(2,1%)*
Sprzedaż między segmentami	2,6	3,5	(0,9)	*(25,7%)*
Przychody ze sprzedaży	**39,2**	**40,9**	**(1,7)**	***(4,2%)***
EBITDA skorygowana (niebadana)	**13,2**	**11,7**	**1,5**	***12,8%***
Korekty:	-	-	-	-
EBITDA (niebadana)	**13,2**	**11,7**	**1,5**	***12,8%***
Zysk z działalności operacyjnej	8,7	(1,0)	9,7	*(970,0%)*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	11,3	15,0	(3,7)	*(24,7%)*
Capex/przychody (%)	28,8%	36,7%	-	(7,9 p.p.)

Przychody segmentu nieruchomości wyniosły w drugim kwartale 2026 roku 39,2 mln zł i były niższe o 1,7 mln zł (-4,2%) r/r. EBITDA segmentu wzrosła o 1,5 mln zł (+12,8%) r/r do 13,2 mln zł. Wyniki segmentu pozostawały relatywnie stabilne r/r przy porównywalnej skali działalności.

W drugim kwartale 2026 roku wydatki inwestycyjne w ramach segmentu wyniosły 11,3 mln zł i były niższe o 3,7 mln zł (-24.7%) r/r. Związane były przede wszystkim z rewitalizacją zabytkowej kamienicy przy ul. Okrzei 16, w której powstanie hotel marki AC Marriott.

3.2.4. Analiza skonsolidowanego bilansu

Suma bilansowa Grupy Polsat Plus na dzień 30 czerwca 2026 roku wynosiła 34.622,7 mln zł, co oznacza spadek o 646,4 mln zł (-1,8%) względem poziomu z dnia 31 grudnia 2025 roku.

Aktywa

[mln PLN]	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Rzeczowe aktywa trwałe	7.702,6	7.762,3	(59,7)	(0,8%)
Wartość firmy	8.258,4	8.258,4	-	-
Relacje z klientami	70,4	83,7	(13,3)	(15,9%)
Marki	1.783,6	1.824,5	(40,9)	(2,2%)
Inne wartości niematerialne	5.642,2	5.765,9	(123,7)	(2,1%)
Prawa do użytkowania	744,7	757,9	(13,2)	(1,7%)
Długoterminowe aktywa programowe	300,0	371,8	(71,8)	(19,3%)
Nieruchomości inwestycyjne	712,1	696,1	16,0	2,3%
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	88,3	90,2	(1,9)	(2,1%)
Długoterminowe należności	767,4	823,9	(56,5)	(6,9%)
Udzielone pożyczki długoterminowe	2,1	2,1	-	-
Inne aktywa długoterminowe, w tym	94,7	119,2	(24,5)	(20,6%)
akcje/udziały w pozostałych jednostkach wycenione do wartości godziwej przez wynik finansowy	*5,6*	*5,6*	-	-
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*27,0*	*30,2*	*(3,2)*	*(10,6%)*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	234,6	184,8	49,8	*26,9%*
Aktywa trwałe razem	**26.401,1**	**26.740,8**	**(339,7)**	**(1,3%)**
Krótkoterminowe aktywa programowe	717,2	715,7	1,5	0,2%
Aktywa z tytułu kontraktów	308,9	342,2	(33,3)	(9,7%)
Zapasy	1.033,4	936,5	96,9	10,3%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.908,9	2.804,3	104,6	3,7%
Udzielone pożyczki	0,5	0,5	-	-
Należności z tytułu podatku dochodowego	7,6	41,1	(33,5)	(81,5%)
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	247,2	244,2	3,0	1,2%
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:	214,8	165,6	49,2	29,7%
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*8,6*	*6,8*	*1,8*	26,5%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2.680,8	3.183,2	(502,4)	(15,8%)
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	40,5	33,2	7,3	22,0%
Aktywa obrotowe razem	**8.159,8**	**8.466,5**	**(306,7)**	**(3,6%)**
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	61,8	61,8	-	-
Aktywa razem	**34.622,7**	**35.269,1**	**(646,4)**	**(1,8%)**

Na dzień 30 czerwca 2026 roku wartość aktywów trwałych wyniosła 26.401,1 mln zł (76,3% sumy bilansowej) i spadła o 339,7 mln zł (-1,3%) wobec stanu na koniec 2025 roku. Zmiana ta była przede wszystkim efektem spadku wartości innych wartości niematerialnych o 123,7 mln zł (-2,1%) w wyniku amortyzacji koncesji telekomunikacyjnych oraz amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych, których wartość obniżyła się o 59,7 mln zł (-0,8%). Na niższy poziom aktywów trwałych wpłynął także spadek długoterminowych należności o 56,5 mln zł (-6,9%), wynikający m.in. z niższego salda należności z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu.

Wartość aktywów obrotowych wyniosła 8.159,8 mln zł (23,6% sumy bilansowej) i była niższa o 306,7 mln zł (-3,6%) wobec salda na dzień 31 grudnia 2025 roku. Głównym czynnikiem spadku było obniżenie salda środków pieniężnych i ich ekwiwalentów o 502,4 mln zł (-15,8%), wynikające przede wszystkim z płatności za odnowienie rezerwacji częstotliwości w paśmie 900 MHz w kwocie 590,1 mln zł oraz harmonogramowej spłaty Kredytu Terminowego w wysokości 302,4 mln zł. Spadek aktywów obrotowych został częściowo skompensowany wzrostem należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 104,6 mln zł (+3,7%), a także wyższym o 96,9 mln zł (+10,3%) poziomem zapasów, wynikającym głównie ze wzrostu zapasów telefonów komórkowych.
Saldo długo- i krótkoterminowych aktywów programowych spadło o 70,3 mln zł (-6,5%), głównie w wyniku amortyzacji licencji filmowych i sportowych.

Pasywa

[mln PLN]	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025	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	-	0,1	(0,1)	(100,0%)
Pozostałe kapitały	2.710,7	2.689,3	21,4	0,8%
Zyski zatrzymane	6.781,4	6.454,7	326,7	5,1%
Akcje własne	(2.854,7)	(2.854,7)	-	-
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	**13.837,0**	**13.489,0**	**348,0**	**2,6%**
Udziały niekontrolujące	895,6	917,6	(22,0)	(2,4%)
Kapitał własny razem	**14.732,6**	**14.406,6**	**326,0**	**2,3%**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.895,7	9.222,9	(327,2)	(3,5%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	3.706,6	3.689,7	16,9	0,5%
Zobowiązania z tytułu leasingu	518,7	531,5	(12,8)	(2,4%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.018,0	1.015,2	2,8	0,3%
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym:	391,0	384,3	6,7	1,7%
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*6,0*	*26,6*	(20,6)	(77,4%)
Zobowiązania długoterminowe razem	**14.530,0**	**14.843,6**	**(313,6)**	**(2,1%)**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.360,6	1.262,7	97,9	7,8%
Zobowiązania z tytułu obligacji	292,6	330,8	(38,2)	(11,5%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	179,4	179,1	0,3	0,2%
Zobowiązania z tytułu kontraktów	658,7	724,5	(65,8)	(9,1%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym:	2.796,4	3.465,0	(668,6)	(19,3%)
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*18,1*	*30,5*	(12,4)	(40,7%)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	72,4	56,8	15,6	27,5%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	**5.360,1**	**6.018,9**	**(658,8)**	**(10,9%)**
Zobowiązania razem	**19.890,1**	**20.862,5**	**(972,4)**	**(4,7%)**
Pasywa	**34.622,7**	**35.269,1**	**(646,4)**	**(1,8%)**

Na dzień 30 czerwca 2026 roku wartość kapitału własnego wzrosła o 326,0 mln zł (+2,3%) do poziomu 14.732,6 mln zł, głównie w wyniku ujęcia zysku netto za pierwsze półrocze 2026 roku w wysokości 306,1 mln zł, powiększonego m.in. o wycenę instrumentów zabezpieczających.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku łączne zobowiązania spadły o 972,4 mln zł (-4,7%) wobec stanu na koniec grudnia 2025 roku i wyniosły 19.890,1 mln zł, z czego 5.360,1 mln zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, a 14.530,0 mln zł stanowiły zobowiązania długoterminowe (odpowiednio 26,9% i 73,1% ogółu zobowiązań).

Spadek wartości zobowiązań długoterminowych o 313,6 mln zł (-2,1%) wobec stanu na koniec grudnia 2025 roku, to przede wszystkim efekt zmniejszenia salda długoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek o 327,2 mln zł (-3,5%). Jednocześnie wartość zobowiązań krótkoterminowych spadła o 658,8 mln zł (-10,9%) wobec stanu na koniec 2025 roku. Główną przyczyną tej zmiany był spadek salda zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań o 668,6 mln zł (-19,3%), przede wszystkim w wyniku dokonania w pierwszym kwartale 2026 roku płatności za odnowienie rezerwacji częstotliwości w paśmie 900 MHz, zgodnie z decyzją UKE wydaną w czwartym kwartale 2025 roku. Spadek ten został częściowo zniwelowany wzrostem krótkoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek o 97,9 mln zł (+7,8%).

Łączne saldo zobowiązań krótko i długoterminowych z tytułu kredytów i pożyczek oraz obligacji spadło w analizowanym okresie o 250,6 mln zł (-1,7%), co wynikało głównie z harmonogramowych spłat rat kredytu terminowego oraz zapłaty rozpoznanych na bilansie odsetek od kredytów i obligacji.

3.2.5. Analiza skonsolidowanych przepływów pieniężnych

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 roku oraz 30 czerwca 2025 roku.

[mln PLN]	6 miesięcy zakończone 30 czerwca		Zmiana	
	2026	2025	[mln PLN]	[% / p.p.]
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.553,1	1.468,4	84,7	5,8%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(1.157,3)	(366,8)	(790,5)	215,5%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(525,6)	(889,6)	*364,0*	*(40,9%)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(898,3)	(1.382,0)	483,7	(35,0%)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(502,5)	(280,4)	(222,1)	79,2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	3.216,4	2.687,1	529,3	*19,7%*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu[1]	**2.721,3**	**2.407,0**	**314,3**	**13,1%**

(1) Zawiera zmianę stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych w wysokości 7,4 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku i 0,3 mln zł w pierwszym półroczu 2025 roku.

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 1.553,1 mln zł w pierwszym półroczu 2026 roku i była wyższa o 84,7 mln zł (+5,8%) r/r, co wynikało między innymi z wyższego o 67,3 mln zł skorygowanego zysku EBITDA oraz mniejszego negatywnego wpływu zestawów odbiorczych na przepływy pieniężne. Dodatkowo w analizowanym okresie rozpoznano wyższą negatywną kontrybucję kapitału obrotowego w wysokości 131,1 mln zł, wobec ujemnej kontrybucji na poziomie 102,6 mln zł w okresie porównawczym, przede wszystkim w wyniku zwiększenia stanu zapasów smartfonów.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

W pierwszym półroczu 2026 roku wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 1.157,3 mln zł, wobec 366,8 mln zł wykorzystanych w analogicznym okresie 2025 roku. Zmiana ta wynikała przede wszystkim z rozpoznania w okresie porównawczym wpływu ze zbycia pakietu 10,13% akcji Asseco Poland S.A. w wysokości 718,0 mln zł. W analizowanym okresie Grupa poniosła wyższe wydatki związane z rezerwacją częstotliwości – w pierwszym półroczu 2026 roku Grupa zapłaciła za odnowienie rezerwację częstotliwości 900 MHz kwotę 590,1 mln zł, podczas gdy w okresie porównawczym odnotowano wypływ 150,0 mln zł tytułem wadium na aukcję rezerwacji częstotliwości 700 MHz.

Wydatki inwestycyjne Grupy w pierwszym półroczu 2026 roku wyniosły 525,6 mln zł i były niższe o 364,0 mln zł (-40,9%) r/r. W obszarze TMT, obejmującym segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy, nakłady inwestycyjne wyniosły 442,4 mln zł i były niższe o 115,8 mln zł (-20,7%) r/r przy wskaźniku capex do przychodów na poziomie 6,8%. W segmencie zielonej energii wydatki inwestycyjne wyniosły 62,3 mln zł i były niższe o 244,9 mln zł (-79,7%) r/r. Było to związane z zakończeniem głównych inwestycji w rozwój odnawialnych źródeł energii.

Środki pieniężne netto z działalności finansowej

W pierwszym półroczu 2026 roku wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 898,3 mln zł i była niższa o 483,7 mln zł (-35,0%) r/r.

Na poziom wykorzystania środków pieniężnych w działalności finansowej w analizowanym okresie wpłynęły przede wszystkim harmonogramowe spłaty rat kapitałowych od kredytu terminowego w wysokości 302,4 mln zł, podczas gdy w okresie porównawczym Grupa dokonała przedterminowej spłaty Kredytu Terminowego w wysokości 681,4 mln zł. Dodatkowo w analizowanym okresie wysokość zapłaconych odsetek była niższa o 80,5 mln zł r/r, co było głównie efektem niższych stóp procentowych.

3.2.6. 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 2025 roku oraz w nocie 35 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025 roku.

Spółka nie publikowała prognoz dotyczących innych wyników finansowych.

3.3. Finansowanie zewnętrzne

3.3.1. Zadłużenie

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 30 czerwca 2026 roku.

[mln PLN]	Wartość bilansowa na 30 czerwca 2026	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2025
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:	10.256,3	10.485,6
zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek z wyłączeniem finansowania projektowego	*8.096,4*	*8.351,9*
zobowiązania z tytułu finansowania projektowego	*2.159,9*	*2.133,7*
Zobowiązania z tytułu obligacji	3.999,2	4.020,5
Zobowiązania z tytułu leasingu i inne	698,1	710,6
Zadłużenie brutto	**14.953,6**	**15.216,7**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty(1)	2.680,8	3.183,2
Zadłużenie netto	**12.272,8**	**12.033,5**
EBITDA LTM (2)	3.025,0	2.935,9
Całkowity wskaźnik zadłużenia netto do EBITDA LTM	**4,06x**	**4,10x**
Wskaźnik zadłużenia netto do EBITDA LTM z wyłączeniem finansowania projektowego(3)	**3,63x**	**3,59x**
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji(4)	6,6%	6,6%

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

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

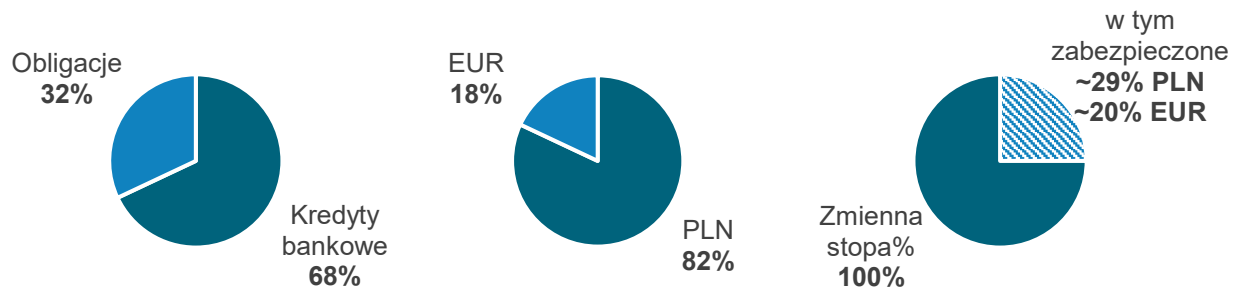
(3) Z kalkulacji wskaźnika wyłączone są wynik EBITDA LTM oraz zadłużenie netto spółek korzystających z finansowania projektowego.

(4) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy zadłużenia Grupy (z uwzględnieniem Kredytu Rewolwingowego) obliczony według WIBOR/EURIBOR na dzień bilansowy. Nie uwzględnia instrumentów zabezpieczających, finansowania projektowego i leasingu.

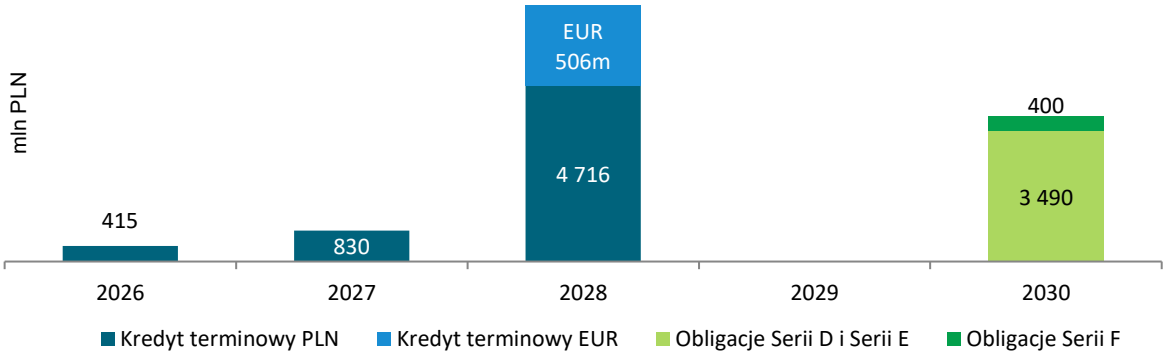
Struktura i zapadalność zadłużenia

Poniższe wykresy przedstawiają terminy zapadalności oraz strukturę zadłużenia wyrażonego w wartościach nominalnych z wyłączeniem zobowiązań wynikających z tytułu finansowania projektowego, kredytu rewolwingowego i leasingu na dzień 30 czerwca 2026 roku.

Struktura zadłużenia (z wyłączeniem finansowania projektowego)
na dzień 30 czerwca 2026 roku



Struktura zapadalności zadłużenia z tytułu Umowy Kredytów i obligacji
na dzień 30 czerwca 2026 roku



Na dzień 30 czerwca 2026 roku otwarte i zawarte na przyszłe okresy przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR, zapadające w różnych okresach w latach 2026-2028, zabezpieczały około 29% 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.

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 2025.

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 2025.

Finansowanie projektów związanych z produkcją zielonej energii

W latach 2021–2025 spółki z Grupy PAK-PCE zawarły umowy kredytów inwestycyjnych na finansowanie realizacji projektów z zakresu odnawialnych źródeł energii.

PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. W dniu 29 maja 2026 roku spółka PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. zawarła umowę kredytu inwestycyjnego z Bankiem Gospodarstwa Krajowego na kwotę 623,9 tys. EUR (ok. 2,7 mln zł) przeznaczonego na budowę stacji tankowania wodoru w Chełmie. Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy LIBOR dla odpowiedniego okresu odsetkowego oraz marży. Kredyt został wypłacony w całości w dniu 30 czerwca 2026 roku, a ostateczny termin jego spłaty upływa 30 listopada 2026 roku. Wartość bilansowa kredytu na dzień 30 czerwca 2026 roku wynosiła 0,623 mln EUR. Zabezpieczenie kredytu stanowi kaucja pieniężna udzielona przez PAK-PCE Polski Autobus Wodorowy.

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 2025 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	28.01.2026
Fitch Ratings	BB / stabilna	BB / stabilna	02.06.2023	22.05.2026

Fitch Ratings. W dniu 22 maja 2026 roku agencja Fitch Ratings („Fitch") utrzymała w ramach rocznego przeglądu długoterminowy rating kredytowy Spółki na poziomie „BB" z perspektywą stabilną. Fitch wskazał, że rating odzwierciedla stabilną działalność Grupy w segmentach telekomunikacji i mediów w Polsce, które generują większość EBITDA Grupy. Fitch ocenia, że połączenie modelu asset-light, neutralności technologicznej oraz silnego portfolio kontentu i szerokiej oferty usług mobilnych i stacjonarnych wspiera strategię sprzedaży łączonej, konwergencję usług oraz dalszy wzrost średniego przychodu na użytkownika (ARPU). Fitch podkreślił również, że w pełni zintegrowany profil działalności TMT pozostaje wyróżniającym elementem Grupy na tle europejskich operatorów telekomunikacyjnych prowadzących działalność na jednym rynku. Jednocześnie rating uwzględnia relatywnie wysoką bazę kosztową segmentu TMT, presję na marże oraz zmienność przepływów pieniężnych. Fitch oczekuje stopniowej poprawy wskaźników zadłużenia Grupy w kolejnych latach, wspieranej przez spadek kosztów odsetkowych, ograniczenie nakładów inwestycyjnych w segmencie odnawialnych źródeł energii oraz brak płatności za częstotliwości telekomunikacyjne do 2029 roku. Fitch wskazał również, że zasadnicza część inwestycji w segment odnawialnych źródeł energii została już zakończona, a pozostałe planowane nakłady mają ograniczoną skalę. Zgodnie ze scenariuszem bazowym Fitch wskaźnik zadłużenia netto Grupy powinien stopniowo spadać do 2028 roku, natomiast wzrost ARPU oraz utrzymywana dyscyplina kosztowa powinny wspierać stabilne wyniki operacyjne. Fitch ocenił pozycję płynnościową Spółki jako satysfakcjonującą i potwierdził odpowiedni dostęp Grupy do finansowania.

Fitch wskazał również, że obniżenie ratingu mogłoby nastąpić w przypadku utrzymywania się wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA powyżej 4,2x, spadku wskaźnika pokrycia odsetek EBITDA poniżej 3,0x, utrzymywania się relacji przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej po odjęciu nakładów inwestycyjnych do zadłużenia poniżej 7% lub istotnego przesunięcia profilu działalności w kierunku bardziej ryzykownych segmentów. Z kolei podwyższenie ratingu mogłoby zostać rozważone w przypadku spadku wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA poniżej 3,3x, utrzymywania dodatnich wolnych przepływów pieniężnych, wzrostu relacji przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej po odjęciu nakładów inwestycyjnych do zadłużenia powyżej 9% oraz wzrostu wskaźnika pokrycia odsetek EBITDA powyżej 4,0x.

S&P Global Rating. W dniu 28 stycznia 2026 roku, w ramach przeglądu rocznego, agencja ratingowa S&P Global Ratings („S&P") podtrzymała rating kredytowy Grupy Polsat Plus na poziomie BB z perspektywą stabilną. Agencja utrzymała rating mimo prognozowanego pogorszenia wskaźników kredytowych w latach 2025–2027, wynikającego z niższej rentowności. S&P oczekuje, że skorygowana (wg metodologii S&P) dźwignia finansowa pozostanie w przedziale ok. 4,1–4,3x, jednocześnie zakładając wyraźną poprawę wolnych przepływów pieniężnych od 2026 roku, przede wszystkim dzięki znacznemu ograniczeniu nakładów inwestycyjnych na OZE.

S&P ocenia, że podstawowy biznes TMT pozostaje stabilny, choć w najbliższych latach jego rentowność będzie pod presją kosztów związanych z rozbudową sieci 5G, rosnących nakładów na kontent oraz inflacji płac. W efekcie agencja spodziewa się marży EBITDA na poziomie ok. 19,5% w latach 2025–2026, przy umiarkowanym wzroście przychodów. W ocenie agencji Grupa będzie generować solidne wolne przepływy pieniężne w segmencie TMT, co przełoży się na poprawę łącznych przepływów FOCF w latach 2026–2027. S&P podkreśla również, że profil płynności pozostaje adekwatny, a Grupa dysponuje wystarczającymi buforami do obsługi zobowiązań i finansowania planowanych inwestycji.

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

Rozwój oferty usług łączonych

Długoterminowa strategia biznesowa Grupy w obszarze TMT koncentruje się na maksymalizacji wartości generowanej na klienta, przede wszystkim poprzez rozwój i sprzedaż usług łączonych zgodnie z przyjętą strategią multiplay. Takie podejście wpisuje się w obserwowany na rynku trend, zgodnie z którym klienci coraz częściej oczekują kompleksowych rozwiązań telekomunikacyjnych i medialnych, dostępnych w ramach jednej umowy oraz rozliczanych na jednej fakturze, od jednego dostawcy.

W czerwcu 2025 roku Plus i Polsat Box wprowadziły nową, uproszczoną ofertę multiplay, umożliwiającą elastyczne łączenie usług telekomunikacyjnych, telewizyjnych i streamingowych. Klienci mogą korzystać z dwóch podstawowych usług za 80 zł miesięcznie, a każdą kolejną dokupić za 30 zł. Model ten wspiera wzrost liczby usług przypadających na klienta, ARPU oraz poziomu lojalności użytkowników.

Od momentu wprowadzenia nowa oferta usług łączonych Grupy cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem. Na koniec pierwszego półrocza 2026 roku 55% klientów korzystało już z nowego rozwiązania, zwiększając jednocześnie wartość swoich abonamentów. Przekłada się to na wzrost ARPU w segmencie B2C i potwierdza skuteczność realizowanej strategii multiplay. Oczekujemy utrzymania tego trendu w kolejnych kwartałach.

Rozbudowa sieci 5G Plusa we współpracy z Towerlink Poland i Cellnex

Grupa sukcesywnie rozwija uruchomioną w maju 2020 roku sieć 5G, działającą w oparciu o dedykowane częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD oraz inne posiadane przez Grupę częstotliwości. Sieć 5G Plus, licząca ponad 4.200 nadajników, obejmuje swoim zasięgiem już blisko 28 mln osób – tj. niemal 75% mieszkańców Polski. Uruchomiona w czerwcu 2023 roku sieć 5G Ultra dociera obecnie do około 17 milionów mieszkańców Polski i oferuje szybkość transferu zbliżoną do tej dostępnej w usługach światłowodowych – 1Gb/s.

W zakończonej pod koniec 2023 roku aukcji częstotliwości w pasmie 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 800 MHz, 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 zasoby częstotliwości, w szczególności ciągły blok 50 MHz w paśmie 2600 MHz TDD oraz rezerwacje w pasmach 3600 MHz i 700 MHz, Grupa kontynuuje rozwój sieci 5G we współpracy z Towerlink Poland z grupy Cellnex, koncentrując się na zwiększaniu pojemności i zasięgu sieci oraz realizacji zobowiązań wynikających z posiadanych rezerwacji częstotliwości.

W maju 2026 roku Polkomtel podpisał ze spółkami Towerlink Poland oraz Cellnex Poland niewiążący dokument typu Term Sheet określający zasady przyszłej współpracy w zakresie wykorzystania infrastruktury telekomunikacyjnej kontrolowanej przez Grupę Cellnex. Ramy współpracy przewidziane w Term Sheet mają wspierać dalszą rozbudowę i modernizację sieci mobilnej Grupy, umożliwiając dostęp do szerokiego portfela stacji bazowych Grupy Cellnex oraz wspierając realizację zobowiązań związanych z rezerwacjami częstotliwości w pasmach 3,6 GHz i 700 MHz. Oczekujemy, że współpraca ta przyczyni się do dalszej poprawy jakości i zasięgu usług mobilnych świadczonych przez Grupę, a także do optymalizacji kosztów dostępu do sieci mobilnej w długim okresie. Strony prowadzą prace zmierzające do finalizacji wiążącej dokumentacji dotyczącej dalszej współpracy.

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. Dodatkowo, współpracujemy z kluczowymi, globalnymi serwisami streamingowymi, oferując do nich dostęp w ramach pakietów usług za atrakcyjną cenę.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, obejmującą m.in. kluczowe rozgrywki piłkarskie, siatkarskie, tenisowe, koszykarskie, lekkoatletyczne, hokejowe, wyścigi samochodowe i wiele innych. Konsekwentnie rozwijamy nasze portfolio praw sportowych. Wierzymy, że dzięki starannej selekcji najważniejszych wydarzeń sportowych, światowych lig, turniejów oraz lokalnych rozgrywek, jesteśmy w stanie zapewnić naszym widzom niepowtarzalne emocje i wrażenia na najwyższym poziomie. Większość praw sportowych jest komercjalizowana w dedykowanych płatnych kanałach telewizyjnych, dostępnych w formie dodatkowych pakietów do oferty podstawowej. Jednocześnie skutecznie rozwijamy ofertę sportową w ramach platformy Polsat Box Go, gdzie treści dostępne są w modelu subskrypcyjnym w płatnych pakietach sportowych.

W marcu 2026 roku Polsat Box Go rozszerzył ofertę o 23 nowe kanały, zwiększając liczbę dostępnych stacji do blisko 200 oraz wzmacniając pakiety Premium i Premium Sport, równolegle z wprowadzeniem podwyżek cen obu pakietów przy zachowaniu dotychczasowych warunków dla obecnych abonentów.

Pod koniec maja 2026 roku do oferty stacji informacyjnych dostępnych dla klientów Polsat Box, Polsat Box Go i Netii dołączył kanał Zero, natomiast w lipcu oferta została rozszerzona o Newsmax Polska. W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie widzów na różne formaty informacyjne i publicystyczne Grupa Polsat Plus zapewnia kompleksową ofertę kanałów newsowych.

Inwestycje w unikalny i wysokiej jakości kontent, a także w atrakcyjne prawa sportowe, stanowią fundament naszej strategii programowej. Dzięki temu skutecznie przyciągamy i angażujemy zarówno widzów korzystających z kanałów telewizyjnych w modelu FTA, jak i abonentów pakietów płatnej telewizji. Realizacja tej strategii wymaga ponoszenia znaczących nakładów na produkcję własną oraz zakup licencji, zwłaszcza w obszarze praw sportowych. Jednocześnie, konsekwentne wzbogacanie oferty przekłada się na poprawę postrzegania marki, zwiększenie satysfakcji i budowę lojalnej bazy widzów i klientów, co pozytywnie

przekłada się na wyniki oglądalności i przychody reklamowe w segmencie mediowym oraz przychody generowane z usług płatnej telewizyjnym w segmencie usług B2C i B2B.

Wpływ konfliktów zbrojnych na bieżącą działalność i oczekiwane wyniki Grupy Polsat Plus

Grupa Polsat Plus nie posiada bezpośredniej ekspozycji operacyjnej ani handlowej na rynki objęte obecnie trwającymi konfliktami zbrojnymi na Ukrainie i w regionie Bliskiego Wschodu. Potencjalna eskalacja konfliktów zbrojnych na Ukrainie lub Bliskim Wschodzie, bądź ich długi czas trwania, może w ocenie Zarządu oddziaływać na wyniki operacyjne i finansowe tak Grupy Polsat Plus, jak i całej gospodarki Polski i regionu CEE w sposób pośredni, poprzez zmiany w globalnym i krajowym otoczeniu makroekonomicznym.

Jednym z kluczowych ryzyk związanych z sytuacją w regionie Bliskiego Wschodu pozostaje presja na ceny ropy naftowej oraz innych surowców energetycznych, które mogłyby prowadzić do wzrostu presji inflacyjnej oraz pogorszenia warunków makroekonomicznych. W takim scenariuszu możliwe byłoby spowolnienie wzrostu gospodarczego, utrzymywanie się podwyższonego poziomu inflacji i stóp procentowych, zaburzenie łańcuchów dostaw surowców, komponentów czy paliw kopalnych, co mogłoby odzwierciedlać się w rosnących kosztach prowadzenia bieżącej działalności operacyjnej oraz istotnie wyższych kosztach obsługi zadłużenia.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania pełny zakres oraz potencjalne długoterminowe konsekwencje konfliktu zbrojnego na Ukrainie i w regionie Bliskiego Wschodu dla działalności operacyjnej i wyników finansowych Grupy Polsat Plus pozostają trudne do oszacowania i uzależnione są od wielu czynników pozostających poza kontrolą Grupy. Zarząd na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji. Pomijając czynniki makroekonomiczne oraz geopolityczne, które dotykają w różnym stopniu w zasadzie każdą z gałęzi polskiej gospodarki, a jednocześnie, biorąc pod uwagę charakter prowadzonej działalności, jej dywersyfikację oraz brak bezpośredniej ekspozycji na obszary objęte konfliktem, Zarząd ocenia 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 wiosenną prognozą Komisji Europejskiej z maja 2026 roku, polska gospodarka pozostanie jedną z najszybciej rozwijających się dużych gospodarek Unii Europejskiej. Komisja prognozuje wzrost PKB Polski o 3,5% w 2026 roku oraz 2,8% w 2027 roku. Głównymi czynnikami wspierającymi wzrost gospodarczy mają pozostać konsumpcja prywatna oraz wysoki poziom inwestycji, w tym finansowanych ze środków unijnych w ramach Krajowego Planu Odbudowy. Jednocześnie prognozowane jest stopniowe wyhamowanie tempa wzrostu gospodarczego w 2027 roku, głównie w rezultacie niższej absorpcji środków europejskich i wolniejszego wzrostu inwestycji. Komisja Europejska oczekuje również wzrostu średniorocznej inflacji HICP (Harmonised Index of Consumer Prices, tj. Zharmonizowany Wskaźnik Cen Konsumpcyjnych stosowany w Unii Europejskiej) do 3,6% w 2026 roku, m.in. w związku z wyższymi cenami energii, a następnie jej spadku do 2,9% w 2027 roku.

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 i dojrzały. W warunkach wysokiej konkurencji oraz dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego, w tym zachodzących procesów konsolidacyjnych na rynku telewizji kablowej, jak również postępującej konwergencji usług mobilnych i stacjonarnych, operatorzy dostosowują swoje oferty do zmieniających się oczekiwań klientów.

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 zwiększenie lojalności naszych klientów i przyczynia się do utrzymania niskiego wskaźnika churn.

Globalnym trendem jest rozwój nieliniowego odbioru treści, dostarczanych przez serwisy wideo na żądanie czy serwisy OTT (*over-the-top*). Dynamiczny wzrost usług VOD i platform OTT w Polsce, napędzany wejściem globalnych graczy (Netflix, Amazon Prime, Disney+, HBO Max czy Sky Showtime), zmienia sposób konsumpcji treści. Coraz więcej gospodarstw domowych korzysta z nieliniowego odbioru, co ogranicza potencjał wzrostu liczby abonentów tradycyjnych platform satelitarnych. Rynek płatnej telewizji pozostaje stabilny, ale obserwuje się presję konkurencyjną – operatorzy satelitarni reagują poprzez integrację ofert z serwisami online i rozwój własnych aplikacji (np. Polsat Box Go). W dłuższej perspektywie streaming wpływa na spadek udziału telewizji satelitarnej w strukturze rynku, choć nadal utrzymuje ona znaczenie dzięki szerokiej ofercie kanałów i pakietów premium.

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 3,5% i 2,8% odpowiednio w latach 2026 i 2027.

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 w perspektywie długoterminowej. W latach 2023-2025 średni czas oglądania telewizji, nawet przy wyłączeniu nielinearnych i niemonitorowanych treści (others), w całej badanej populacji utrzymywał się na stabilnym poziomie, szacowanym na 214 minut dziennie w 2023 roku, 217 minut w 2024 roku i 220 minut w 2025 roku. W pierwszym półroczu 2026 roku średni czas oglądania wyniósł 221 minut dziennie. Pomimo wzrostu znaczenia mediów cyfrowych, tradycyjna telewizja nadal utrzymuje relatywnie wysoką oglądalność. 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 2025 rok wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 14,6% r/r, osiągając wartość 10,9 mld zł. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, ponownie miały największy udział we wzroście rynku: odpowiadały łącznie za blisko 40% wartości dodanej wygenerowanej w analizowanym okresie, a ich łączna wartość wzrosła o 13% r/r. Uważamy, że poprzez Grupę Interia.pl, będącą liderem wśród

wydawców internetowych w Polsce pod względem zasięgu, jesteśmy jednym z beneficjentów tych perspektywicznych segmentów rynku reklamy.

Trendy konsolidacyjne na rynku telekomunikacyjnym

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.

W ostatnich latach na polskim rynku telekomunikacyjnym wyraźnie przyspieszyły procesy konsolidacyjne, obejmujących zarówno segment detaliczny, jak i infrastrukturę sieciową. Kluczowym wydarzeniem było sfinalizowanie w 2022 roku przejęcia UPC Polska przez P4 (należący do Grupy Iliad operator sieci Play), co doprowadziło do powstania jednego z największych w kraju operatorów konwergentnych, łączących usługi mobilne, stacjonarne oraz płatną telewizję. Transakcja ta zmieniła układ sił na rynku, wzmacniając presję konkurencyjną w obszarze ofert pakietowych i przyspieszając integrację usług w modelu multiplay. Konsolidacja rynku telekomunikacyjnego postępowała również poprzez przejęcia mniejszych, lokalnych operatorów światłowodowych, realizowane przede wszystkim przez Grupę P4 oraz podmioty infrastrukturalne z nią powiązane.

W czerwcu 2025 roku Polski Światłowód Otwarty, wspólne przedsięwzięcie Play/P4 i InfraVia, podpisał z Grupą Vectra umowę przedwstępną dotyczącą nabycia 100% udziałów w spółce Elsat, posiadającej sieć HFC i FTTH o zasięgu około 2,3 mln gospodarstw domowych. Transakcja została sfinalizowana 30 kwietnia 2026 roku, po spełnieniu warunków zawieszających, w tym uzyskaniu zgody organu ochrony konkurencji

W grudniu 2025 roku Orange Polska i APG Asset Management podpisały umowę wstępną nabycia 100% udziałów w Grupie Nexera, hurtowym operatorze sieci FTTH obejmującej około 800 tys. gospodarstw domowych, głównie w mniejszych miastach i na obszarach wiejskich. Po uzyskaniu zgód regulacyjnych Nexera ma zostać wniesiona do Światłowód Inwestycje, wspólnej spółki Orange Polska i APG.

W sierpniu 2026 roku Deutsche Telekom podpisał umowę nabycia 100% udziałów w Fiberhost, operatorze sieci światłowodowej typu *open-access* obejmującej ponad 1,4 mln gospodarstw domowych, wraz z Inea, detalicznym dostawcą usług szerokopasmowych i telewizyjnych posiadającym ponad 300 tys. klientów. Finalizacja transakcji jest uzależniona od uzyskania standardowych zezwoleń organów ochrony konkurencji w Polsce.

Opisane transakcje wpisują się w szerszy trend wydzielania i konsolidacji aktywów infrastrukturalnych w wyspecjalizowanych podmiotach działających w modelu *wholesale-only*, przy jednoczesnym utrzymaniu przez operatorów kablowych koncentracji na działalności detalicznej i rozwoju oferty dla klientów końcowych. W rezultacie rynek stopniowo ewoluuje w kierunku bardziej dojrzałego modelu, w którym konsolidacja sprzyja rozwojowi konwergencji, przyspiesza rozbudowę nowoczesnej infrastruktury szerokopasmowej oraz umożliwia operatorom skuteczniejsze adresowanie rosnących oczekiwań klientów w zakresie kompleksowych, zintegrowanych usług.

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.

Oczekujemy, że powyższe zmiany, w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem na przepustowość i niezawodną łączność wynikającym ze wzrostu konsumpcji danych, rozwoju usług streamingowych, pracy zdalnej oraz cyfryzacji gospodarki, będą w średnim i długim terminie wspierać wzrost wartości polskiego rynku telekomunikacyjnego.

Rosnący popyt na transmisję danych i rozwój technologii 5G

Rosnący popyt na mobilną transmisję danych stanowi jeden z kluczowych czynników wzrostu na polskim rynku telekomunikacyjnym. Trend ten jest napędzany przez dynamiczny rozwój usług streamingowych, mediów społecznościowych, pracy i edukacji zdalnej, usług chmurowych oraz coraz większą liczbę urządzeń podłączonych do sieci. Jednocześnie konsumenci oczekują nieprzerwanego dostępu do treści i usług cyfrowych o wysokiej jakości, niezależnie od miejsca, czasu i wykorzystywanego urządzenia. Skutkuje to systematycznym wzrostem ruchu w sieciach mobilnych oraz rosnącym znaczeniem niezawodnej i wysokoprzepustowej łączności. Dla Grupy trend ten stwarza możliwości dalszej monetyzacji zarówno usług telekomunikacyjnych, jak i kontentu audiowizualnego.

Zgodnie z *Ericsson Mobility Report – November 2025*, globalny wolumen danych przesyłanych w sieciach mobilnych wzrósł o około 20% rok do roku i ma się ponad dwukrotnie zwiększyć w ciągu kolejnych pięciu lat. Region Europy Środkowo-Wschodniej podąża za tym trendem. Średnie miesięczne zużycie danych w smartfonach w regionie CEE będzie systematycznie rosło w tempie 13% CAGR w latach 2025-2031, osiągając poziom ok. 45 GB miesięcznie wobec 22 GB w 2024 roku. Raport wskazuje, że głównym źródłem wzrostu transferu danych pozostają usługi wideo, w szczególności streaming i krótkie formaty audiowizualne.

Odpowiedzią rynku na rosnące wymagania użytkowników jest rozwój technologii 5G, która dzięki większej przepustowości, niższym opóźnieniom oraz większej pojemności sieci umożliwia obsługę stale rosnącego ruchu danych oraz poprawę jakości usług. Ericsson prognozuje, że liczba subskrypcji 5G w regionie CEE będzie rosła średniorocznie w tempie 40% w latach 2025-2031, a technologia ta będzie przejmować coraz większą część ruchu generowanego w sieciach mobilnych.

W ocenie Spółki, strukturalny wzrost popytu na mobilną transmisję danych, w połączeniu z postępującą migracją ruchu do sieci 5G, będzie w średniej i długiej perspektywie wspierał dalszy rozwój rynku mobilnych usług transmisji danych w Polsce i całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Rozwój zasięgu sieci światłowodowych

Ostatnie lata to okres strategicznej transformacji rynku Internetu stacjonarnego w Polsce, napędzanej rozwojem infrastruktury światłowodowej (FTTH), w szczególności przy wsparciu funduszy unijnych. Szybki Internet stał się istotnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej operatorów, szczególnie w okresie pandemii COVID-19, a następnie w dobie szeroko rozpowszechnionej pracy i nauki zdalnej. Inwestycje w światłowody – zarówno w dużych miastach, jak i na obszarach mniej zurbanizowanych – umożliwiły szybkie upowszechnienie usług o wysokiej przepustowości.

Rynek dostępu do Internetu jest silnie zazębiony z rynkiem płatnej telewizji i wpływa na jego kształt. Ekspansja światłowodów przyspieszyła rozwój rynku streamingu wideo. Szybkie i stabilne łącza umożliwiają korzystanie z wielu serwisów VOD równocześnie, co prowadzi do dalszej fragmentacji rynku i rosnącej konkurencji dla tradycyjnych operatorów telewizji kablowej i satelitarnej. Równolegle, rosnący zasięg FTTH i popularność streamingu stają się narzędziami dla operatorów do budowania wartości dodanej, lojalności klientów i przewagi rynkowej, dzięki możliwości integracji szerokiego wachlarza usług w pakiety. W świetle powyższego kluczowym trendem jest pakietyzacja usług oraz budowanie lojalności poprzez kompleksowe oferty domowej rozrywki.

Coraz większą rolę odgrywa również model otwartego dostępu do sieci, w ramach którego operatorzy detaliczni rozwijają ofertę światłowodową w oparciu o infrastrukturę zewnętrznych operatorów hurtowych. Trend ten znajduje odzwierciedlenie również w działalności Grupy Polsat Plus, która rozbudowuje zasięg usług stacjonarnego Internetu dzięki współpracy z operatorami infrastrukturalnymi w modelu BSA (bitstream access), umożliwiającym świadczenie usług detalicznych z wykorzystaniem stacjonarnych sieci dostępowych partnerów. Na koniec 2025 roku Grupa posiadała umowy hurtowe z Orange Polska S.A., Światłowód Inwestycje Sp. z o.o., Nexera Sp. z o.o., Vectra S.A., Fiberhost S.A., Polski Światłowód Otwarty Sp. z o.o. oraz Tauron Obsługa Klienta Sp. z o.o. Dzięki współpracy z tymi operatorami zasięg usług stacjonarnego Internetu Grupy obejmował ponad 11 mln gospodarstw domowych w Polsce.

Trendy na rynku energii elektrycznej

Zmienność rynkowych cen energii. Część przychodów Grupy z odnawialnych źródeł energii jest eksponowana na zmienność cen energii elektrycznej na rynku hurtowym. Dotyczy to w szczególności aktywów nieobjętych długoterminowymi kontraktami typu PPA. W przypadku Grupy sytuacja ta dotyczy instalacji biomasowej oraz farmy wiatrowej Drzeżewo. W przypadku produkcji energii w biomasy zabezpieczamy większość wolumenu produkcji na rynku terminowym, natomiast pozostała część sprzedaży realizowana jest na rynku dnia następnego (RDN) i rynku bilansującym. Brak kontraktacji PPA powoduje jednak, że wyniki tych aktywów pozostają bardziej wrażliwe na zmiany hurtowych cen energii niż w przypadku źródeł posiadających długoterminowo zabezpieczone ceny sprzedaży energii.

Ceny zielonych certyfikatów. Jedno z naszych źródeł biomasowych uczestniczy w systemie wsparcia świadectw pochodzenia energii, czyli tzw. „zielonych certyfikatów" (symbol na TGE - PMOZE_A). 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 szczególny 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 dostawy biomasy są co do zasady zawierane na okres jednego roku. Jednocześnie sytuacja rynkowa, w szczególności zmiany cen biomasy i warunków podaży, może okresowo wymagać weryfikacji warunków cenowych w trakcie obowiązywania kontraktów. 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 drugiego i trzeciego kwartału, 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 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 zwyżki cen energii na rynku. Ryzyko warunków meteorologicznych jest zatem mocno skorelowane z ryzykiem cenowym na rynku spot, gdyż pomimo prowadzanej 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 nieznanych 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 (*power purchase agreement*).

Zmiany w przepisach regulujących działalność operatorów telekomunikacyjnych w Polsce

Prowadzimy działalność w otoczeniu prawnym charakteryzującym się wysokim stopniem regulacji oraz znaczną zmiennością przepisów. W ostatnich latach obserwowany jest utrzymujący się trend zwiększonych zmian legislacyjnych w zakresie oddziałującym na prowadzoną działalność telekomunikacyjną, zarówno na poziomie prawa krajowego, jak i unijnego. Spółka na bieżąco monitoruje procedowane zmiany w przepisach oraz podejmuje działania dostosowawcze.

3 kwietnia 2026 r. weszła w życie ustawa z dnia 23 stycznia 2026 r. o zmianie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2026 poz. 252) wdrażająca dyrektywę UE 2022/2555 (tzw. dyrektywa NIS2). Ustawa wprowadza nowe obowiązki w zakresie zarządzania ryzykiem cyberbezpieczeństwa, raportowania incydentów, bezpieczeństwa łańcucha dostaw ICT, ciągłości działania, audytów oraz szkoleń kadry zarządzającej, a także zwiększa odpowiedzialność kierownictwa za zapewnienie zgodności z wymogami cyberbezpieczeństwa. Przedsiębiorcy są zobowiązani do dostosowania się do większości nowych wymogów w terminie 12 miesięcy od dnia wejścia w życie ustawy.

5. Pozostałe istotne informacje

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

Transakcje z podmiotami powiązanymi Grupy w pierwszym półroczu 2026 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 2026 roku.

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

Poniżej przedstawiono zestawienie istotnych co do wartości gwarancji.

Spółka zależna PAK-PCE Sp. z o.o. udzieliła gwarancji w PLN, gwarantujących wniesienie wkładu oraz zapłatę ewentualnego przekroczenia kosztów na rzecz spółki zależnej Eviva Drzeżewo Sp. z o.o. wobec BGK, w związku z udzieleniem kredytu na realizację inwestycji farmy wiatrowej Drzeżewo. Na dzień 30 czerwca 2026 roku łączna wartość gwarancji wyniosła 98,0 mln zł, z terminem ważności przypadającym na rok 2026.

Spółka udzieliła gwarancji korporacyjnych w USD i EUR na rzecz spółki zależnej Eleven Sports Network Sp. z o.o. Gwarancje te zostały ustanowione w związku z realizacją umów licencyjnych na transmisje turniejów zawodowego tenisa kobiet w ramach WTA Tour w sezonach 2027–2031 oraz meczów włoskiej ligi Serie A w sezonach 2024–2027. Na dzień 30 czerwca 2026 r. łączna wartość udzielonych gwarancji, przeliczona na PLN według kursu z dnia bilansowego, wyniosła 196,4 mln zł.

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

5.3. Informacje o udzielonych pożyczkach

Na dzień 30 czerwca 2026 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 7.3. Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy 2025. Więcej informacji o udzielonych pożyczkach znajduje się w nocie 18 do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku.

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

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 30 czerwca 2026 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich ZASP - Stowarzyszenie („ZASP") wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 mln zł. Spółka mln złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony mln złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. W dniu 6 maja 2020 roku Spółka otrzymała pismo

Sądu, w którym znajdowało się stanowisko mediatora podsumowujące przebieg mediacji z wezwaniem do odniesienia się do jego treści. W dniu 25 maja 2020 roku Spółka mln złożyła odpowiedź na ww. wezwanie informując Sąd o braku możliwości zawarcia przez strony ugody. Kolejna rozprawa odbyła się 20 października 2021 roku. Pod koniec marca 2022 roku Spółka otrzymała pismo rozszerzające dotychczasowe powództwo o okres od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2020, wartość przedmiotu sporu została powiększona o ponad 120,0 mln zł. Sąd wyznaczył terminy rozpraw na: 15 grudnia 2023 roku oraz 17 kwietnia 2024 roku. Zarówno rozprawa zaplanowana na dzień 15 grudnia 2023 roku jak i na dzień 17 kwietnia 2024 roku zostały odwołane. Sąd wyznaczył nowe terminy rozpraw na: 25 listopada 2024 roku oraz 9 grudnia 2024 roku, które również zostały odwołane. Sąd wyznaczył dwa nowe terminy rozpraw na 7 i 24 kwietnia 2026 roku (drugi termin rozprawy został przełożony na 8 maja). W dniu 2 lutego 2026 roku Spółka otrzymała pismo procesowe w którym ZASP rozszerzył żądanie zapłaty o kolejne okresy, tj. oprócz roszczeń dotychczas zgłoszonych strona powodowa wniosła o zasądzenie wynagrodzenia w kwocie 47,2 mln zł za okres od 1 stycznia 2021 do 19 września 2024, wraz z odsetkami ustawowymi. Spółka złożyła odpowiedź na rozszerzone powództwo. Ostatnia rozprawa odbyła się 9 czerwca 2026 roku. Kolejna rozprawa została wyznaczona na 27 października 2026 roku w celu kontunuowania postępowania dowodowego.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 mln zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Ostatnia rozprawa odbyła się 17 stycznia 2024 roku. Rozprawa została odroczona bez terminu. Postanowieniem z dnia 9 marca 2026 roku sąd skierował strony do mediacji. Pierwsze organizacyjne spotkanie mediacyjne odbyło się w dniu 30 kwietnia 2026 roku. Aktualnie postępowanie mediacyjne jest w toku.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 11 września 2025 roku, Związek Artystów Wykonawców STOART zgłosił przeciwko Spółce roszczenie o zapłatę 26,2 mln zł, powiększoną o należne odsetki ustawowe. Roszczenie dotyczy korzystania z artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno-muzycznych, do których prawami zbiorowo zarządza STOART, reemitowanych w okresie od stycznia 2018 roku do grudnia 2023 roku. Ostatnia rozprawa odbyła się 16 lutego 2026 roku. W wykonaniu zobowiązania nałożonego przez Sąd podczas ostatniej rozprawy, strona powodowa w piśmie procesowym z dnia 6 marca 2026 roku wyjaśniła okoliczności wniesienia pozwu, wskazując na następcze zatwierdzenie tej czynności przez nowo powołany zarząd. Sąd wyznaczył termin rozprawy na dzień 7 grudnia 2026 roku.

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

W październiku 2020 roku Cyfrowy Polsat S.A. oraz Sferia S.A., spółka należąca od 29 lutego 2016 roku w 51% do Grupy otrzymały z Ministerstwa Cyfryzacji kopię decyzji Komisji Europejskiej z dnia 21 września 2020 roku w sprawie wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego przeciwko Rzeczpospolitej Polskiej dotyczącego domniemanej niezgodnej z prawem pomocy państwa na rzecz Sferii. Rzekomą niedozwoloną pomocą miałoby 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.

Postępowania dotyczące akcjonariusza Spółki - TiVi Foundation

W latach 2024-2025 przed sądem w Liechtensteinie toczyły 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 Tobiasa 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 dniu 21 sierpnia 2025 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 Zygmunta 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 23 grudnia 2025 roku wpłynęło do Spółki pismo od podmiotu dominującego wobec spółki, TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie, informujące o wydaniu prawomocnego i wiążącego wyroku, kończącego postępowanie sądowe dotyczące ww. sporu. Zgodnie z przekazaną informacją, Sąd Apelacyjny w Liechtensteinie oddalił apelację Zygmunta Solorza i tym samym uznał racje Piotra Żaka, Aleksandry Żak i Tobiasa Solorza.

Zygmunt Solorz wniósł skargę na ww. wyrok do Trybunału Konstytucyjnego w Liechtensteinie.

W dniu 16 lipca 2026 roku wpłynęło do Spółki pismo od podmiotu dominującego wobec spółki, TiVi Foundation z siedzibą w Liechtensteinie, informujące o utrzymaniu w mocy przez Trybunał Konstytucyjny w Liechtensteinie decyzji Sądu Apelacyjnego z grudnia 2025 roku dotyczącej sporu pomiędzy Zygmuntem Solorzem a Tobiasem Solorzem, Aleksandrą Żak i Piotrem Żakiem. W piśmie zaznaczono, że wyrok Trybunału Konstytucyjnego ostatecznie kończy postępowanie i zamyka procedurę odwoławczą oraz potwierdza skuteczność sukcesji dokonanej 2 sierpnia 2024 roku. Ponadto TiVi Foundation poinformowała, że Sąd Najwyższy Cypru uchylił środki zabezpieczające, o które wnosił Zygmunt Solorz.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wypływów 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 2026 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 2025 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 od konkurencji 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 marże 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 i pozyskiwania praw do emisji programów

Prowadzimy działalność na rynkach, gdzie sukces komercyjny zależy przede wszystkim od zadowolenia klientów i akceptacji treści programowych, które są często trudne do przewidzenia. Staramy się pozyskać i utrzymać klientów płatnej telewizji, zapewniając im dostęp do szerokiej oferty kanałów, obejmującej kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne, filmowe oraz wszystkie główne kanały telewizyjne naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały nadawane w wysokiej rozdzielczości oraz niekodowane kanały telewizyjne i radiowe. Zadowolenie klientów z naszej oferty programowej ma zasadnicze znaczenie dla możliwości pozyskania i utrzymania klientów płatnej telewizji, jak również osiągania i zwiększania przychodów uzyskiwanych z abonamentu.

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie 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 konflikty zbrojne.

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 perspektywy rozwoju.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja 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 perspektywy rozwoju.

Prowadzimy działalność korzystając ze wsparcia dostawców zewnętrznych, zatem wszelkie opóźnienia lub brak dostarczenia przez nich usług, infrastruktury lub sprzętu mogą powodować opóźnienia lub przerwy w świadczeniu przez nas usług

Rozwijanie naszej bazy klientów zależy od naszej zdolności do zaoferowania wysokiej jakości, niezawodnych usług i produktów. Oferując usługi i produkty, polegamy na szeregu zewnętrznych dostawców sieci, usług, sprzętu, produktów i treści, nad którymi nie mamy kontroli.

Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług płatnej telewizji, dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz telefonii komórkowej i stacjonarnej i dostarczanie usług do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń posiadanych przez podmioty, z którymi współpracujemy.

Warstwa dostępowa mobilnej infrastruktury sieciowej wykorzystywana przez nas na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych dla naszych klientów począwszy od lipca 2021 roku pozostaje własnością 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 mogą skutkować brakiem możliwości świadczenia przez nas wysokiej jakości usług na rzecz naszych klientów. To z kolei 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 dostępu warunkowego, 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 dostępu warunkowego 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, nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci tych operatorów, ani usług wzajemnego połączenia sieci czy usług roamingowych. W związku z tym nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakiekolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci, usług opartych o dostęp regulowany lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci, dostępu regulowanego lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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 któregokolwiek 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 jakość oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

Technologie stosowane na rynkach płatnej telewizji, telefonii komórkowej i stacjonarnej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i nadawania telewizji rozwijają się bardzo dynamicznie. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie w wystarczająco szybki i efektywny sposób wdrażać nowe lub ulepszone technologie, usługi i produkty.

Systemy kompresji, kodowania sygnału i zarządzania klientami, niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego centrum satelitarnego, oprogramowanie produkowanych przez nas dekoderów, 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 perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

Specyfika rynku telekomunikacyjnego związana ze sposobem rozliczeń międzyoperatorskich w zakresie wymiany międzynarodowego i krajowego ruchu telekomunikacyjnego, ponoszeniem kosztów hurtowych z tytułu generowania przez naszych klientów ruchu w czasie użytkowania sieci telekomunikacyjnych operatorów zagranicznych (roaming) oraz płatności za sprzedane usługi premium powoduje, iż część naszych klientów korzysta z usług telekomunikacyjnych w sposób odbiegający od standardowego sposobu ich użytkowania przez klienta końcowego, np. masowo zakańczając ruch w sieci innego operatora z pominięciem międzyoperatorskich rozliczeń hurtowych. Przeciwdziałamy tego typu zjawiskom, analizując nietypowe wzorce ruchowe na poszczególnych kartach SIM, których rozpoznanie, zgodnie z regulaminami świadczenia usług, może powodować natychmiastową dezaktywację danej karty. Niemniej jednak nie można zagwarantować, iż stosowany przez nas proces przeciwdziałania tego typu nadużyciom będzie wystarczająco skuteczny. W przypadku nierozpoznania bądź zbyt późnego rozpoznania konkretnego nadużycia, możemy być narażeni na dodatkowe koszty bądź utracić część należnych przychodów, co może mieć negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy 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 perspektywy 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 wyszkolenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru płatnej telewizji oraz oferowania naszym klientom dzierżawy dekoderów po niższych cenach, większość oferowanych i udostępnianych przez nas dekoderów produkujemy obecnie w naszej fabryce w Mielcu. Jeśli jakakolwiek partia wyprodukowanych przez nas dekoderów okazałaby się wadliwa i została wycofana, to w przypadku dekoderów udostępnionych naszym klientom będziemy zobowiązani do ich wymiany, a przerwa w dostawie usług klientom może doprowadzić do powstania zobowiązania do zwrotu klientom kosztów uiszczonego przez nich abonamentu związanych z brakiem możliwości korzystania z usług płatnej telewizji udostępnianej za pośrednictwem dekoderów, które okazały się wadliwe, jak również do uiszczenia określonego odszkodowania. Co więcej wycofanie zestawów odbiorczych w związku ze stwierdzoną seryjną wadą mogłoby zaszkodzić naszej renomie.

Ewentualne problemy z produkcją dekoderów w naszej fabryce zmusiłyby nas do pozyskiwania większej liczby oferowanych dekoderów ze źródeł zewnętrznych. Istnieje ryzyko, że nie bylibyśmy w stanie nabyć wymaganej ilości dekoderów od dostawców zewnętrznych w odpowiednim czasie. Ponadto w przypadku znakomitej większości oferowanych przez nas dekoderów, koszty ich nabycia ze źródeł zewnętrznych mogłyby być wyższe od kosztu ich wytworzenia w naszej fabryce. Jeśli nie udałoby się pozyskać dekoderów od dostawców zewnętrznych na zadowalających warunkach cenowych, moglibyśmy zostać zmuszeni do podniesienia cen pobieranych od naszych klientów, w związku ze wzrostem naszych kosztów. Ponadto jeśli uzyskane dostawy dekoderów byłyby niewystarczające do zaspokojenia popytu ze strony klientów, nasza renoma wśród obecnych i potencjalnych klientów doznałaby uszczerbku. Ponieważ do produkcji naszych dekoderów używamy komponentów nabywanych od zewnętrznych dostawców, nie jest wykluczone, że na skutek m.in. 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 dekoderów, co w efekcie mogłoby skutkować przerwą w ich produkcji oraz ograniczeniem możliwości oferowania ich naszym klientom.

W przypadku czasowych trudności z pozyskaniem komponentów lub zakłóceń produkcyjnych moglibyśmy częściowo ograniczać ich skutki poprzez wykorzystanie urządzeń już wyprodukowanych i utrzymywanych jako zapas bezpieczeństwa na potrzeby serwisu. Niemniej jednak długotrwałe zakłócenia produkcji lub brak możliwości zastąpienia wycofywanych z rynku dekoderów nowymi urządzeniami mogłyby w perspektywie czasu doprowadzić do utraty obecnych klientów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów usług płatnej telewizji. Zakłócenia w naszej produkcji dekoderów 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 perspektywy rozwoju.

Infrastruktura sieciowa, w tym systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być podatna na okoliczności leżące poza kontrolą Grupy, które mogą zakłócać świadczone usługi

Prowadzenie konkurencyjnej działalności w obszarze telefonii komórkowej wymaga świadczenia na rzecz klientów niezawodnych usług. 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 któregokolwiek z naszych systemów IT może uniemożliwić nam skuteczne prowadzenie działalności, a także może wymagać poniesienia znacznych nakładów finansowych w celu przywrócenia sprawności tych systemów.

Powyższe zdarzenia mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Możemy stać się stroną sporów z pracownikami lub doświadczyć wzrostu kosztów pracy

Pomimo utrzymywania poprawnych relacji z pracownikami, nie możemy wykluczyć ryzyka wystąpienia zakłóceń w pracy, sporów z pracownikami, strajków lub znacznego wzrostu kosztów pracy w jednej lub wielu z naszych spółek. Każde z powyższych zdarzeń mogłoby uniemożliwić nam zaspokajanie potrzeb klientów lub spowodować wzrost kosztów, zmniejszając tym samym naszą rentowność. Dodatkowo problemy z pracownikami występujące u naszych zewnętrznych dostawców usług lub technologii mogą wpływać niekorzystnie również na nas, jeżeli problemy te będą nam przeszkadzały w uzyskaniu wymaganych usług lub technologii w odpowiednim czasie lub oczekiwanej jakości. Wszelkie tego typu zakłócenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W 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.

Jedną z kategorii postępowań, w których jesteśmy stroną, są postępowania dotyczące roszczeń organizacji zbiorowego zarządzania prawami pokrewnymi obejmujące okres przed wrześniem 2024 roku. Zgodnie z polskim prawem autorskim (w szczególności po nowelizacji obowiązującej od 20 września 2024 roku), w ramach naszej działalności jesteśmy zobowiązani m.in. do wnoszenia za pośrednictwem organizacji

zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub pokrewnymi opłat na rzecz uprawnionych z tytułu praw autorskich lub pokrewnych, w związku z nadawaniem, remitowaniem lub publicznym udostępnianiem w taki sposób, aby odbiorca miał do nich dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym (VOD). Powyższe opłaty są pobierane zgodnie z umowami zawartymi z takimi organizacjami. Pomimo że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma organizacjami zbiorowego zarządzania, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez organizacje reprezentujące inne kategorie uprawnianych. W zakresie wprowadzonego w 2024 roku obowiązkowego pośrednictwa organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i pokrewnymi oraz rozszerzenia zakresu technologii reemisji nim objętych 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. Najbardziej problematyczne są kwestie repertuaru poszczególnych organizacji oraz brak zatwierdzonych tabel wynagrodzeń.

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 perspektywy 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, a także w przypadku osiągniecia przez nadawcę pozycji dominującej na danym rynku właściwym. Oprócz możliwości cofnięcia koncesji istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone. Przesłanki nieprzedłużenia są tożsame z przesłankami cofnięcia koncesji.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z posiadanych przez nas koncesji bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych świadczonych przez Grupę usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych, a w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Obecne rezerwacje częstotliwości posiadane przez nas mogą być cofnięte lub nie zostać przedłużone w ogóle lub mogą zostać przedłużone na niekorzystnych warunkach

Naszą działalność w 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. Ryzyko związane z utrzymaniem lub przedłużeniem rezerwacji częstotliwości dotyczy wszystkich operatorów telekomunikacyjnych posiadających zasoby widma radiowego i stanowi element otoczenia regulacyjnego całego rynku telekomunikacyjnego.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości musimy dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji. Szczególne znaczenie ma terminowa realizacja zobowiązań inwestycyjnych oraz pokryciowo-jakościowych związanych z rezerwacjami częstotliwości, w tym w pasmach 3,6 GHz oraz 700 MHz. Ewentualne opóźnienia w realizacji tych zobowiązań, wynikające między innymi z uwarunkowań procesu inwestycyjnego i budowlanego, mogłyby skutkować podjęciem przez regulatora działań przewidzianych przepisami prawa. 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. Dodatkowo nie można wykluczyć zmian regulacyjnych dotyczących zasad gospodarowania widmem częstotliwości, w tym działań zmierzających do ujednolicania terminów obowiązywania rezerwacji częstotliwości pomiędzy operatorami. Tego rodzaju rozwiązania mogłyby w przyszłości skutkować koniecznością przeprowadzenia nowych postępowań selekcyjnych dotyczących części zasobów częstotliwości wykorzystywanych obecnie przez operatorów telekomunikacyjnych.

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. W celu ograniczania tego ryzyka na bieżąco monitorujemy sytuację rynkową i elastycznie dostosowujemy harmonogramy inwestycyjne oraz politykę cenową do aktualnych warunków popytowo-podażowych. Jednocześnie strategia Portu Praskiego - naszej kluczowej inwestycji w segmencie nieruchomości - zakłada realizację projektów w wysokim standardzie, skierowanych do segmentu klientów premium, dla których zakup nieruchomości ma często charakter inwestycyjny i jest w mniejszym stopniu podatny na krótkoterminowe wahania koniunktury.

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 inwestycja Port Praski zlokalizowana jest w centrum Warszawy w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki Wisła, co może narazić 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, anomalia 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. Uwzględniamy ryzyka klimatyczne już na etapie projektowania inwestycji, stosując rozwiązania techniczne oraz materiały budowlane dostosowane do warunków klimatycznych występujących w naszej strefie geograficznej, co ogranicza potencjalny wpływ anomalii pogodowych na realizację i eksploatację budynków.

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. W celu ograniczenia ryzyka wystąpienia istotnych wad technicznych spółki z Grupy zapewniają stały, profesjonalny nadzór inżynierski na etapie realizacji inwestycji oraz współpracują z doświadczonymi biurami architektonicznymi i sprawdzonymi wykonawcami robót budowlanych.

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 perspektywy 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 identyfikuje również ryzyko związane z potencjalnymi przerwami w produkcji wodoru. Zdarzenia tego rodzaju mogą utrudniać terminową realizację zobowiązań kontraktowych związanych z dostawami wodoru do odbiorców. Osiągnięcie bardziej dojrzałej fazy produkcji oraz dalszy wzrost doświadczenia operacyjnego powinny przyczynić się do ograniczenia prawdopodobieństwa występowania takich zdarzeń. Jednocześnie ryzyko to jest ograniczane poprzez zabezpieczenie możliwości pozyskania wodoru od zewnętrznych dostawców w przypadku wystąpienia zakłóceń lub przerw w produkcji własnej.

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 wodór 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 Grupy z tytułu kredytów i obligacji. Ponadto, zrealizowany w ramach Strategii 2023+ rozwój działalności o obszarze energetyki odnawialnej także wsparty jest finansowaniem dłużnym.

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 perspektywy 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 może dalszym ograniczeniem naszej zdolności do zewnętrznego finansowania naszej działalności, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zapewnić refinansowania naszego obecnego zadłużenia lub uzyskać korzystnych warunków refinansowania, ani też pozyskać finansowania dla nowych projektów

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne 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 ewentualnych nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy 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 perspektywy rozwoju.

6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą

Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku

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. 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 perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy 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 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.

Trwające konflikty zbrojne na terenie Ukrainy i Bliskiego Wschodu mogą 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 może nastąpić spowolnienie gospodarcze, jak również pogłębiona presja inflacyjna. Zjawiska takie mogą przekładać się niekorzystnie na koszty prowadzenia bieżącej działalności i popyt na nasze usługi . Jednocześnie utrzymująca się presja inflacyjna może doprowadzić do zacieśniania polityki pieniężnej, co z kolei może mieć

wpływ na koszty obsługi naszego zadłużenia bądź możliwość pozyskania dodatkowego finansowania. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć dalszego rozwoju wypadków na Ukrainie i Bliskim Wschodzie 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.

Napotykamy 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.

Osłabienie 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 2025 roku ok. 68% przychodów osiąganych 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, osiągane 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 osiągali 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, HBO Max, Disney+ czy SkyShowtime. Platformy te inwestują coraz częściej w polskojęzyczny kontent 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 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 2025 oraz w nocie 37 jednostkowego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2025.

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 perspektywy rozwoju. 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.

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 zaciągniętego przez Grupę zadłużenia. Całość zadłużenia Grupy – z tytułu Umowy Kredytów z dnia 28 kwietnia 2023 roku, wyemitowanych obligacji oraz kredytów inwestycyjnych na projekty OZE - oprocentowana jest w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR/EURIBOR powiększoną o określoną marżę.

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 perspektywy 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 perspektywy rozwoju.

Organy podatkowe mogą na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych zakwestionować rozliczenia pomiędzy spółkami z Grupy oraz spółkami z Grupy a podmiotami powiązanymi

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi w rozumieniu Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Transakcje te zapewniają efektywne prowadzenie działalności gospodarczej w ramach Grupy i obejmują, między innymi, wzajemne świadczenie usług i sprzedaż towarów. W trakcie zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy podejmują działania mające na celu zapewnienie zgodności warunków transakcji z regulacjami w zakresie cen transferowych. Jednocześnie nie można wykluczyć, że 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 perspektywy rozwoju.

Organy podatkowe mogą dokonać, odmiennej od Grupy, oceny skutków podatkowych działań restrukturyzacyjnych Grupy

Obecny kształt Grupy jest efektem działań konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład tej Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach działalności, zarówno w odniesieniu do już przeprowadzonych, jak i do planowanych działań restrukturyzacyjnych, nie można wykluczyć, że organy podatkowe dokonają odmiennej oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności restrukturyzacyjnych, zarówno już dokonanych, jak i planowanych, w szczególności w zakresie możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przez podmioty biorące udział w takich zdarzeniach i czynnościach przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów lub że zakwestionują one warunki finansowe takich działań, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz 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 perspektywy rozwoju.

Spółki z Grupy podlegają regulacjom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do 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 lub 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 perspektywy rozwoju.

Trwające lub przyszłe kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy, których stroną są spółki z Grupy, prowadzone przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w innych krajach mogą skutkować powstaniem dodatkowych zobowiązań podatkowych w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność (w szczególności w Polsce)

W stosunku do spółek z Grupy są i mogą być w przyszłości prowadzone kontrole podatkowe, kontrole 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, spółki wchodzące w skład Grupy są stroną następujących postępowań podatkowych prowadzonych przez polskie organy podatkowe, tj. (i)

postępowania dotyczącego przestrzegania przepisów prawa podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych ; oraz (ii) postępowania w przedmiocie poprawności rozliczeń w zakresie podatku od towarów i usług za wybrane lata (VAT).

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 jakiekolwiek dodatkowe płatności z tytułu podatków mogą wywierać istotny niekorzystny wpływ na przychody, wyniki, działalność, sytuację lub perspektywy rozwoju Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na zmiany polskich przepisów, które mogą niekorzystnie wpływać na poziom kosztów pracy

W zakresie przepisów mających wpływ na poziom wynagrodzeń oraz kosztów pracy zachodzi w ostatnim czasie szereg zmian, które będą miały wpływ na poziom ponoszonych przez nas kosztów pracowniczych oraz nasze możliwości zatrudniania pracowników w przyszłości. W szczególności, 11 września 2025 roku Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2026 roku, określając jego poziom na 4.806 zł od 1 stycznia 2026 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 perspektywy rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości organy ochrony konkurencji i konsumentów uznają – pomimo naszej odmiennej oceny – że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy dotyczące ochrony konsumentów

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów – Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów 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% obrotu 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 dopuściły 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 ucierpieć, 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 wpływają na sposób prowadzenia naszej działalności. Na naszą działalność wpływ mają również działania regulatorów rynku, zwłaszcza Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Komunikacji Elektronicznej, Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz warunków naszych rezerwacji częstotliwości i 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 sygnału radiowego. 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 zakończania połączeń – MTR/FTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). 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 spółkę w roku poprzedzającym nałożenie kary. 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. Ponadto zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym prowadzone są prace legislacyjne dotyczące sektora komunikacji elektronicznej i cyberbezpieczeństwa, których ostateczny kształt pozostaje na obecnym etapie nieznany. Dotyczy to w szczególności prac nad aktami wykonawczymi do ustawy Prawo komunikacji elektronicznej, wdrożenia dyrektywy 2023/2225 w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz projektowanych regulacji unijnych dotyczących sieci cyfrowych i cyberbezpieczeństwa. Nie można wykluczyć, że przyjęcie nowych regulacji będzie wymagało dostosowania naszych procesów operacyjnych, sprzedażowych lub technicznych, a także poniesienia dodatkowych nakładów związanych z ich wdrożeniem.

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 decyzjami wydanymi przez organy regulacyjne może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Działalność spółek z Grupy podlega szeregowi regulacji prawnych oraz wymogom wynikającym z warunków 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 znajdą 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. Należy jednak wskazać, że wszystkie obecnie eksploatowane farmy wiatrowe i fotowoltaiczne zostały już uruchomione, co oznacza zakończenie zasadniczych procesów inwestycyjnych oraz związanych z nimi procedur administracyjnych i pozwoleń formalnoprawnych.

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 perspektywy rozwoju. Ryzyko to jest ograniczane

poprzez utrzymywanie stałego dialogu z organami administracji publicznej odpowiedzialnymi za wydawanie decyzji niezbędnych do realizacji inwestycji, a także bieżące monitorowanie zmian w otoczeniu regulacyjnym, w tym prac nad planami ogólnymi i miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego, które mogą usprawniać proces inwestycyjny.

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 lub naruszenie przepisów RODO

Podmioty z Grupy w ramach swojej działalności gromadzą, przechowują i wykorzystują dane osobowe, w szczególności klientów, podlegające ochronie na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. W związku z tym podmioty te od dnia 25 maja 2018 roku, jako administratorzy lub podmioty przetwarzające dane osobowe w imieniu administratorów, 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 wysokie standardy w zakresie obowiązków administratorów oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na nich przez organ nadzorczy administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20 mln EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, przy czym organ nadzorczy może wziąć pod uwagę roczny światowy obrót grupy kapitałowej, do której należy dany podmiot, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania danych osobowych.

Ewentualne naruszenie lub przełamanie wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego, bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Korzystamy również z usług dostawców zewnętrznych, współpracujemy z zewnętrznymi partnerami, agentami, dostawcami i innymi zewnętrznymi podmiotami będącymi również podmiotami przetwarzającymi dane osobowe w naszym imieniu, w związku z czym, pomimo wdrażanych i doskonalonych rozwiązań dotyczących, w szczególności weryfikacji podmiotów przetwarzających pod kątem gwarancji wdrożenia wymagań RODO, zawierania umów powierzenia przetwarzania danych osobowych, nie jesteśmy w stanie całkowicie wyeliminować ryzyka wystąpienia, na przykład awarii systemów związanych z przechowywaniem lub przesyłaniem danych w tych podmiotach.

Naruszenie przepisów prawa dotyczących ochrony danych osobowych lub wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych przez nas lub przez podmioty przetwarzające może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, utratą reputacji i utratą klientów lub ich zaufania, a w konsekwencji wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na znacznie większe ryzyko cyberataków niż w przeszłości

Od rozpoczęcia wojny w Ukrainie Polska stała się jednym z głównych celów coraz bardziej zaawansowanych cyberataków, często prowadzonych przez zorganizowane grupy. Cyberzagrożenia stanowią ryzyko zakłócenia ciągłości działania, w tym potencjalnie znaczących obszarów naszej działalności.

Skutkiem ataków może być naruszenie bezpieczeństwa danych klientów, co naraża ich na szkody oraz może skutkować obowiązkiem zadośćuczynienia lub wsparcia w usuwaniu skutków incydentu. Wystąpienie incydentów bezpieczeństwa lub naruszeń ochrony danych osobowych może również prowadzić do nałożenia kar administracyjnych przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej lub Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych. Dodatkowo szybkie przywrócenie pełnej operacyjności po ataku może wiązać się ze znacznymi, nieplanowanymi kosztami.

Nasilenie działań ze strony zorganizowanych grup hakerskich może skutkować dalszym zaostrzeniem wymogów regulacyjnych w zakresie cyberbezpieczeństwa i cyberodporności. W Europie prowadzone są prace nad kolejnymi regulacjami w tym obszarze, co w przyszłości może oznaczać konieczność ponoszenia przez nas dodatkowych kosztów związanych z wzmocnieniem systemów i procesów cyberbezpieczeństwa.

Jednocześnie Grupa znajduje się na etapie migracji sieci telekomunikacyjnej do nowszych standardów technologicznych. W warunkach podwyższonej ekspozycji na coraz bardziej zaawansowane i skuteczne cyberataki proces ten wiąże się z koniecznością zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa sieci telekomunikacyjnej, co może przekładać się na wyższe nakłady inwestycyjne.

Ostatnie lata przyniosły wzrost liczby cyberataków wymierzonych w infrastrukturę energetyczną, w szczególności w odnawialne źródła energii oraz sieci przesyłowe. Instalacje energetyczne są obecnie w znacznym stopniu centralnie sterowane, a ich prawidłowe funkcjonowanie zależy od systemów teleinformatycznych oraz zdalnego sterowania elementami wykonawczymi, takimi jak przemysłowe sterowniki połączone w sieci automatyki. Wraz z rosnącą dostępnością technologii zwiększa się liczba potencjalnych wektorów ataku na tego typu instalacje, przy czym rozwiązania przemysłowe były historycznie rzadziej zabezpieczane zgodnie z najlepszymi praktykami stosowanymi w obszarze IT. Skuteczne zabezpieczenie systemów energetycznych jest procesem złożonym i kosztownym, co może generować ryzyka zarówno dla naszych instalacji wytwórczych, jak i dla nas jako odbiorcy energii. W konsekwencji może to prowadzić do konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów na ochronę infrastruktury energetycznej lub do wzrostu kosztów energii niezbędnej do świadczenia naszych usług. Jednocześnie w Polsce brak jest systemowych rozwiązań zapewniających priorytetowe dostawy energii dla infrastruktury krytycznej, w tym w zakresie kolejności przywracania zasilania lub zabezpieczenia dostępu do paliwa dla generatorów awaryjnych.

Jednocześnie wzrastają obowiązki regulacyjne i potrzeby biznesowe w zakresie kontroli łańcucha dostaw. Coraz więcej zdarzeń na świecie pokazuje, że przestępcy, mając coraz trudniejszy dostęp do infrastruktury dużych podmiotów, zaczynają wykorzystywać słabości w łańcuchu dostaw, a więc u naszych dostawców. W kontekście krajowej implementacji dyrektywy NIS2 i przede wszystkim z przyczyn biznesowych, zarządzanie oraz kontrola dostawców będzie generowała znaczące koszty operacyjne oraz będzie wydłużała procesy zakupowe a potencjalnie może generować konieczność zmiany niektórych dostawców lub ograniczy ilość dostawców w przetargach.

Mitygacja ryzyk cyberbezpieczeństwa realizowana jest w Grupie w oparciu o ustandaryzowane ramy zarządzania bezpieczeństwem informacji, zgodne z normą ISO/IEC 27001. Obejmuje to m.in. systematyczną identyfikację i ocenę ryzyk, wdrażanie adekwatnych środków technicznych i organizacyjnych, zarządzanie incydentami bezpieczeństwa, ciągłe doskonalenie kontroli oraz regularne audyty i certyfikację wybranych obszarów działalności. Stosowanie międzynarodowych standardów bezpieczeństwa informacji wspiera odporność operacyjną Grupy, ogranicza prawdopodobieństwo oraz potencjalne skutki incydentów cybernetycznych i stanowi istotny element zapewnienia ciągłości działania oraz ochrony danych interesariuszy.

Piotr Żak
Prezes Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Andrzej Abramczuk
Członek Zarządu

Bartłomiej Drywa
Członek Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Anna Miller-Pytlak
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Warszawa, 19 sierpnia 2026 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 (Digital Terrestrial Television).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (*Digital Video Broadcasting – Terrestrial*).
DVB-T2	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej drugiej generacji (*Digital Video Broadcasting – Terrestrial Second Generation*).
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (*Fixed Termination Rate*).
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 (*Gross Rating Point*).

Termin	Definicja
HSPA/HSPA+	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS (*High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus*). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier (*Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier*). 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 (*Internet Protocol Television*).
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	*Long Term Evolution* - 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).
MTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w ruchomej sieci telefonicznej innego operatora (*Mobile Termination Rate*).
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
ODU-IDU	ang. *Outdoor Unit Indoor Unit*, 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 (*pay-per-view*).
realni użytkownicy	Szacowana liczby osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (Real Users).

Termin	Definicja
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).
usługi zintegrowane	Pakiet dwóch lub więcej usług spośród dostarczanych przez nas usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej.

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami 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, Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A., w osobach:

- Piotra Żaka, Prezesa Zarządu,
- Macieja Steca, Wiceprezesa Zarządu,
- Andrzeja Abramczuka, Członka Zarządu,
- Bartłomieja Drywy, Członka Zarządu,
- Jacka Felczykowskiego, Członka Zarządu,
- Anny Miller-Pytlak, Członka Zarządu,
- Agnieszki Odorowicz, Członka Zarządu,

niniejszym oświadcza, że:

a) wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone sprawozdanie finansowe oraz półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki Cyfrowy Polsat S.A. i grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz ich wyniki finansowe;

b) półroczne sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji spółki Cyfrowy Polsat S.A. oraz grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Piotr Żak Prezes Zarządu	Maciej Stec Wiceprezes Zarządu	Andrzej Abramczuk Członek Zarządu
Bartłomiej Drywa Członek Zarządu	Jacek Felczykowski Członek Zarządu	Anna Miller-Pytlak Członek Zarządu
Agnieszka Odorowicz Członek Zarządu		

Warszawa, 19 sierpnia 2026 r.