

**RAPORT ROCZNY
SPÓŁKI CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2010 ROKU**

Data i miejsce publikacji: Warszawa, 17 marca 2011

Zawartość raportu rocznego:

Pismo Prezesa Zarządu

Sprawozdanie z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku

Oświadczenie Zarządu

Opinia biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku

Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku

Raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku

Szanowni Państwo,

Z ogromną przyjemnością i satysfakcją oddaję w Państwa ręce Raport Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za 2010 rok.

2010 rok upłynął w naszej spółce pod znakiem konsekwentnej realizacji przyjętej strategii nakierowanej na umacnianie pozycji lidera rynku płatnej telewizji oraz rozwój usług zintegrowanych.

Przełomowym wydarzeniem ubiegłego roku było ogłoszenie planowanej transakcji zakupu przez naszą spółkę 100% akcji Telewizji Polsat S.A. za 3,75 mld zł. Dzięki tej transakcji Grupa Cyfrowy Polsat stanie się niekwestionowanym liderem rynku medialnego, tworząc wspólnie z Telewizją Polsat największą grupę medialną w Polsce. Działalności obu firm w naturalny sposób się uzupełniają, dzięki czemu zyskamy istotne przewagi konkurencyjne. Nasza Grupa stanie się silniejszym podmiotem o zdywersyfikowanej sprzedaży w zakresie przychodów z abonamentu, a także reklamy telewizyjnej.

Ciągle zainteresowanie usługami telewizyjnymi przełożyło się na wzrost bazy naszych abonentów o 234 tysięcy, co pozwoliło nam zakończyć rok z liczbą 3,436 tysiąca abonentów. Dzięki osiągniętym wynikom operacyjnym umocniliśmy pozycję lidera płatnej telewizji satelitarnej oraz odnotowaliśmy wzrost wyników finansowych.

Dbając o zrównoważony rozwój biznesu oraz wzrost satysfakcji naszych abonentów, regularnie wzbogacaliśmy ofertę programową, w szczególności o kanały wysokiej rozdzielczości. Uruchomienie stacji Animal Planet HD, TLC, AXN HD, Comedy Central, Orange Sport Info, Filmbox, Filmbox HD, FOX Life HD, FOX HD, Nat Geo Wild, Nat Geo Wild HD, zauważalnie zwiększyło liczbę oferowanych przez nas stacji tematycznych. Z dużą satysfakcją obserwowaliśmy rosnące zainteresowanie usługą VOD – Domową Wypożyczalnią Filmową, którą widzom zaproponowaliśmy w grudniu 2009 roku. W naszej bibliotece abonenci znajdują tytuły kilku największych dostawców treści - Disneya, Sony, Monolith Films, SPI.

Istotnie rozwinęliśmy działalność naszej fabryki Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., wprowadzając nowe modele dekodów cyfrowych, w tym, w odpowiedzi na oczekiwania i zmiany rynkowe, do odbioru telewizji wysokiej rozdzielczości. Z naszej taśmy produkcyjnej zjechały już ponad dwa miliony nowoczesnych urządzeń, z czego kilkaset tysięcy dekodów HD, a w tym roku planujemy wprowadzić nowy model tunera wysokiej rozdzielczości. Obrane przez nas rozwiązanie, innowacyjne na rynku polskim, pozwoliło nam obniżyć koszt zakupu dekodów, co pozytywnie wpływa na naszą rentowność.

Zgodnie z ogłoszoną podczas debiutu giełdowego strategią rozwoju, pracowaliśmy nad rozwojem naszej działalności w branży telekomunikacyjnej. 1 lutego 2010 r. zaoferowaliśmy, jako pierwszy dostawca w Polsce, szerokopasmowy dostęp do Internetu mobilnego w nowoczesnej technologii HSPA+. 1 czerwca 2010 r. wprowadziliśmy usługi zintegrowane – czyli możliwość zakupu telewizji, Internetu i telefonii komórkowej w ramach jednej umowy, jednego abonamentu i jednej faktury. W październiku natomiast zwiększyliśmy prędkość oferowanego Internetu z 21 Mb/s do 28,8 Mb/s, dzięki skorzystaniu z innowacyjnej wieloantenowej technologii MIMO. Dzisiaj jesteśmy jedynym operatorem platformy satelitarnej, który obok usług telewizyjnych oferuje własne usługi telekomunikacyjne.

Wierzę, że obrane przez nas kierunki rozwoju, jasno sprecyzowane cele na najbliższych kilka lat oraz konsekwentna ich realizacja, nie tylko pozwolą nam umocnić pozycję lidera na rynku płatnej telewizji, ale wraz z dalszym rozwojem usług telekomunikacyjnych oraz kontrolą i kreacją treści programowych oferowanych przez Telewizję Polsat, z sukcesem oferować nowe, atrakcyjne usługi i produkty. Oczekujemy, że w dłuższej perspektywie przyczynią się one do wzrostu liczby użytkowników naszych usług, średniego przychodu z jednego abonenta oraz lojalności Klientów. Osiągnięcie tych założeń w połączeniu z dyscypliną w zarządzaniu finansami, która zawsze nam przyświecała, na pewno wpłynie pozytywnie na budowanie wartości firmy dla naszych Akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku,

Dominik Libicki

Prezes Zarządu

Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2010 ROKU**

Spis treści

Punkt 1.	Wprowadzenie	7
Punkt 2.	Informacja o kursach wymiany walut	9
Punkt 3.	Wybrane dane finansowe	10
Punkt 4.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	12
Punkt 5.	Charakterystyka Spółki Cyfrowy Polsat S.A.	12
Punkt 5.1.	Informacje ogólne	18
Punkt 5.2.	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami	19
Punkt 5.3.	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką	21
Punkt 5.4.	Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Spółki	21
Punkt 5.4.1.	Strategia Spółki	21
Punkt 5.4.2.	Szanse rynkowe	22
Punkt 5.4.3.	Przewagi konkurencyjne	23
Punkt 5.5.	Usługi płatnej telewizji satelitarnej	24
Punkt 5.5.1.	Otoczenie rynkowe	24
Punkt 5.5.2.	Bezpośrednia konkurencja	26
Punkt 5.5.3.	Oferta programowa	28
Punkt 5.5.4.	Rozwój oferty programowej	31
Punkt 5.5.5.	Dekodery	32
Punkt 5.5.6.	Sezonowość sprzedaży usług	32
Punkt 5.6.	Usługi dostępu do Internetu	33
Punkt 5.6.1.	Otoczenie rynkowe	33
Punkt 5.6.2.	Konkurencja	34
Punkt 5.6.3.	Nasza oferta	34
Punkt 5.6.4.	Modemy	34
Punkt 5.7.	Usługi telekomunikacyjne	35
Punkt 5.7.1.	Otoczenie rynkowe	35
Punkt 5.7.2.	Konkurencja	36
Punkt 5.7.3.	Nasza oferta	36
Punkt 5.8.	Multioferta	37
Punkt 5.9.	Sprzedaż i marketing, obsługa i utrzymanie Klienta	38
Punkt 5.9.1.	Marketing usług	38
Punkt 5.9.2.	Sprzedaż	38
Punkt 5.9.3.	Obsługa i utrzymanie Klienta	39
Punkt 5.10.	Technologia i infrastruktura	41
Punkt 5.10.1.	Technologia i infrastruktura DTH	41
Punkt 5.10.2.	Technologie i infrastruktura usług dostępu do Internetu	41
Punkt 5.10.3.	Technologie i infrastruktura MVNO	42
Punkt 5.11.	Perspektywy rozwoju	42
Punkt 5.11.1.	Perspektywy rozwoju usług DTH	42
Punkt 5.11.2.	Perspektywy rozwoju usług telekomunikacyjnych i dostępu do Internetu	42
Punkt 5.12.	Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	43
Punkt 6.	Omówienie wyników operacyjnych i finansowych	43
Punkt 6.1.	Źródła przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	43
Punkt 6.2.	Źródła pozostałych przychodów operacyjnych	44
Punkt 6.3.	Źródła kosztów operacyjnych	45
Punkt 6.4.	Źródła pozostałych kosztów operacyjnych	47
Punkt 6.5.	Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2010 roku	48
Punkt 6.6.	Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	49
Punkt 6.6.1.	Przegląd sytuacji operacyjnej	49
Punkt 6.6.2.	Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognoząmi	51
Punkt 6.6.3.	Przegląd sytuacji finansowej	51

Punkt 6.7.	Planowana płynność i zasoby kapitałowe	57
Punkt 6.8.	Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek	57
Punkt 6.9.	Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym	57
Punkt 6.10.	Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym	58
Punkt 6.11.	Zobowiązania pozabilansowe	58
Punkt 6.12.	Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących Cyfrowego Polsatu S.A.	58
Punkt 6.13.	Najważniejsze inwestycje	59
Punkt 6.14.	Informacje o trendach	60
Punkt 6.15.	Informacje o ryzyku rynkowym	60
Punkt 7.	Polityka dywidendy	62
Punkt 8.	Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny	64
Punkt 9.	Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej.....	64
Punkt 9.1.	Program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji.....	64
Punkt 9.2.	System kontroli programu akcji pracowniczych	65
Punkt 10.	Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej	65
Punkt 11.	Transakcje z podmiotami powiązanymi.....	66
Punkt 12.	Istotne umowy	66
Punkt 13.	Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.....	69

Punkt 1. Wprowadzenie

Jesteśmy operatorem największej płatnej cyfrowej platformy satelitarnej w Polsce. Naszą podstawową działalnością jest udostępnianie programów radiowych i telewizyjnych drogą satelitarną w ramach płatnych pakietów programowych. Na dzień 31 grudnia 2010 roku liczba abonentów naszych płatnych pakietów programowych wyniosła 3.436.231, co oznacza wzrost o 233.912 lub 7,3% w porównaniu do 31 grudnia 2009 roku. Realizując naszą strategię świadczenia usług zintegrowanych, we wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, a 1 lutego 2010 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług dostępu do szerokopasmowego Internetu. Od czerwca 2010 roku oferujemy naszym klientom wszystkie trzy usługi w ramach pakietu Multioferta. Na dzień 31 grudnia 2010 roku z naszych usług telefonicznych korzystało 95.870 klientów (wzrost o 66.545 klientów w porównaniu do 31 grudnia 2009 roku), natomiast z usług dostępu do Internetu korzystało 25.615 klientów.

Nasze usługi płatnej telewizji satelitarnej oraz usługi telefonii komórkowej i dostępu do Internetu świadczymy na terytorium Polski.

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów w 2010 roku wzrosły o 16,3% do 1.473.540 zł z 1.267.458 zł w 2009 roku. Nasz zysk netto wyniósł 884.166 zł w porównaniu do 232.041 zł w poprzednim roku. Tak znaczący wzrost zysku netto związany jest z transakcją wniesienia aportem zorganizowanej części przedsiębiorstwa do utworzonej pod koniec 2010 roku spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. Po wyłączeniu efektu tej transakcji, zysk netto wzrósłby o 43.691 (19%) w porównaniu do roku 2009.

Siedziba spółki mieści się w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a.

Zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności odwołania do Spółki dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Spółki; „DTH” odnosi się do usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku; „SD” odnosi się do sygnału telewizyjnego o rozdzielczości standardowej (Standard Definition); „HD” odnosi się do sygnału w większej rozdzielczości niż standardowa (High Definition); „DVR” odnosi się do dekoderek z twardym dyskiem służącym do nagrywania programów telewizyjnych (Digital Video Recorder); „Pakiet Familijny”, „Pakiet Familijny HD”, „Pakiet Mini”, „Pakiet Mini HD” i „Pakiet Mini Max” odnoszą się do naszych startowych pakietów programowych oferowanych w ramach usług DTH; „Abonent” odnosi się osoby, która zawarła z nami umowę na świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej zobowiązującą do wnoszenia opłat za dostęp do pakietu lub pakietów programów telewizyjnych i radiowych lub która korzysta z tych pakietów po uprzednim wniesieniu miesięcznej opłaty bez zawarcia takiej umowy; „ARPU” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto na jednego abonenta (umowę), któremu świadczyliśmy usługi, obliczanego poprzez podzielenie sumy przychodów netto, generowanych przez naszych abonentów na oferowane przez nas usługi DTH w danym okresie przez średnią liczbę abonentów (umów), którym świadczyliśmy usługi w danym okresie; „ARPU Pakietu Familijnego” i „ARPU Pakietu Mini” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto, odpowiednio, na jednego abonenta Pakietu Familijnego i Pakietu Mini oraz Mini Max; „churn” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, określonego, jako odsetek rozwiązanych umów abonenckich obliczany jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy poprzedzającym dzień bilansowy pomniejszonej o liczbę klientów, którzy w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy zawarli z nami ponownie umowę na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, i średniorocznej liczby umów w tym okresie; „churn Pakietu Familijnego” i „churn Pakietu Mini” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, odpowiednio, Pakietu Familijnego i Pakietu Mini oraz Mini Max; „SAC” odnosi się do sumy prowizji należnych za doprowadzenie do zawarcia umowy w przeliczeniu na jednego pozyskanego abonenta; „VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa” odnosi się do usług z kategorii wideo na żądanie; „MVNO” odnosi się do usług operatora wirtualnej sieci komórkowej; „usługa dostępu do Internetu” odnosi się do usług dostępu do szerokopasmowego Internetu; „HSPA+” odnosi się do technologii transferu danych drogą radiową (High Speed Packet Access Plus) o zwiększonej prędkości do 21 Mb/s; „LTE” odnosi się do technologii transmisji danych w sieciach bezprzewodowych Long Term Evolution, charakteryzującej się wielokrotnie wyższą prędkością przesyłania danych, większą pojemnością sieci i mniejszymi opóźnieniami; „Usługi zintegrowane” odnosi się do usług płatnej telewizji satelitarnej, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej; „M.Punkt” odnosi się do spółki M.Punkt Holdings Ltd.; „mPunkt” odnosi się do spółki mPunkt Polska S.A.; „CPT” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.; „CPTM” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.; „CP” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat S.A.; „Akcje” odnoszą się do akcji Cyfrowego Polsatu S.A., które zadebiutowały na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 6 maja 2008 roku i są oznaczone kodem PLCFRPT00013; „zł” lub „złoty” oznacza obowiązującą walutę Rzeczypospolitej Polskiej; „USD” lub „dolar” oznacza obowiązującą walutę Stanów Zjednoczonych Ameryki; „EUR” lub „euro” oznacza wspólną walutę Państw Członkowskich uczestniczących w Trzecim Etapie Europejskiej Unii Gospodarczo-Walutowej Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z późniejszymi zmianami.

Prezentacja informacji finansowych

O ile nie stwierdzono inaczej, informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Wszystkie dane finansowe zawarte w niniejszym dokumencie przedstawiono w tysiącach, o ile nie wskazano inaczej, z wyłączeniem cen oferowanych przez nas pakietów programowych, kanałów telewizyjnych i usług telekomunikacyjnych. W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym Sprawozdaniu wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie, pewne liczby wykazane sumarycznie w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych liczb wchodzących w ich skład.

Dane branżowe i rynkowe

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

- Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 14 edycja;
- Eurostatu, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- Ofcom, Nielsen Audience Measurement, dla danych dotyczących czasu spędzonego na oglądaniu telewizji poszczególnych krajach europejskich;
- Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
- Głównego Urzędu Statystycznego;
- Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej;
- Operatorów działających na polskim rynku oraz
- GFK Polonia, dla danych dotyczących rozpoznawalności marki.

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

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

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

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

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłych oczekiwań, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani

też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie wydania niniejszego Sprawozdania.

W punkcie 4 „Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń”, punkcie 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych”, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Punkt 2. Informacja o kursach wymiany walut

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

Rok (złoty za 1,00 dolara)	Rok zakończony 31 grudnia				
	2006	2007	2008	2009	2010
Kurs wymiany na koniec okresu	2,9105	2,4350	2,9618	2,8503	2,9641
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,1047	2,7686	2,4061	3,1181	3,0179
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,3008	3,0400	3,1303	3,8978	3,4916
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,8628	2,4260	2,0220	2,7093	2,7449

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2010 roku	3,1285	2,9227
październik 2010 roku	2,8922	2,7697
listopad 2010 roku	3,1308	2,7449
grudzień 2010 roku	3,0753	2,9641
styczeń 2011 roku	3,0268	2,8280
luty 2011 roku	2,9219	2,8230

Rok (złoty za 1,00 euro)	Rok zakończony 31 grudnia				
	2006	2007	2008	2009	2010
Kurs wymiany na koniec okresu	3,8312	3,5820	4,1724	4,1082	3,9603
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,8960	3,7843	3,5129	4,3282	3,9939
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,1065	3,9385	4,1848	4,8999	4,1770
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,7565	3,5699	3,2026	3,9170	3,8356

Miesiąc (złoty za 1,00 euro)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2010 roku.	3,9922	3,9279
październik 2010 roku	3,9944	3,8992
listopad 2010 roku	4,0734	3,8964
grudzień 2010 roku.	4,0415	3,9603
styczeń 2011 roku	3,9622	3,8403
luty 2011 roku	3,9916	3,8684

Punkt 3. Wybrane dane finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne dane finansowe za dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku, które należy analizować z uwzględnieniem punktu 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych” i sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku (łącznie z notami) dołączonego do tego Sprawozdania. Dane finansowe zgodne z MSSF uzyskano ze zbadanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku.

Wybrane dane finansowe

- z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku zostały przeliczone na euro po kursie 3,9946 zł za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 roku.
- z bilansu na dzień 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku zostały przeliczone na euro po kursie 3,9603 zł za 1 euro (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2010 roku).

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

Za okres 12 miesięcy zakończony				
31 grudnia				
(w tysiącach)	2010		2009	
	PLN	EUR	PLN	EUR
Rachunek zysków i strat				
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	1 473 540	368 883	1 267 458	317 293
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	(785 477)	(196 635)	(696 622)	(174 391)
Koszty sprzedaży	(221 202)	(55 375)	(204 347)	(51 156)
Koszty ogólne i administracyjne	(89 739)	(22 465)	(78 586)	(19 673)
Pozostałe przychody operacyjne	614 032	153 716	12 430	3 112
Pozostałe koszty operacyjne	(42 763)	(10 705)	(22 998)	(5 757)
Zysk z działalności operacyjnej	948 391	237 418	277 335	69 427
Zysk brutto	949 194	237 619	286 307	71 674
Podatek dochodowy	(65 028)	(16 279)	(54 266)	(13 585)
Zysk netto	884 166	221 340	232 041	58 089
Podstawowy zysk na jedną akcję (nie w tysiącach)	3,30	0,82	0,86	0,22
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych (nie w tysiącach)	268 325 000		268 325 000	
Rachunek przepływów pieniężnych				
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	210 244	52 632	184 578	46 207
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(74 316)	(18 604)	(59 443)	(14 881)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(208 801)	(52 271)	(268 826)	(67 297)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(72 873)	(18 243)	(143 691)	(35 971)
Bilans				
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24 195	6 109	70 388	17 773
Aktywa	1 594 289	402 568	773 860	195 404
Zobowiązania długoterminowe	72 770	18 375	31 439	7 939
Zobowiązania krótkoterminowe	462 483	116 780	414 606	104 691
Kapitał własny	1 059 036	267 413	327 815	82 775
Kapitał zakładowy	10 733	2 710	10 733	2 710
Inne dane finansowe				
Amortyzacja	78 873	19 745	40 165	10 055
Wynik EBITDA ⁽¹⁾	1 027 264	257 163	317 500	79 482
Marża wyniku EBITDA	69,7%	69,7%	25,1%	25,1%
Marża operacyjna	64,4%	64,4%	21,9%	21,9%
Wydatki inwestycyjne ⁽²⁾	40 642	10 174	35 473	8 880

⁽¹⁾ Wynik EBITDA liczony jest jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację. EBITDA nie jest miarą zysku z działalności operacyjnej, efektywności operacyjnej ani płynności. EBITDA jest natomiast miarą, używaną przy zarządzaniu działalnością, gdyż jest to wskaźnik często stosowany przez inwestorów, który umożliwia im porównanie wydajności bez uwzględnienia amortyzacji, której wartość może się zdecydowanie różnić w zależności od przyjętych metod rachunkowości, a także innych czynników operacyjnych i nieoperacyjnych.

⁽²⁾ Wydatki inwestycyjne odzwierciedlają nasze inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne. Nie uwzględniają nakładów na zakup dekodów wynajmowanych naszym abonentom, które odzwierciedlono w przepływach środków pieniężnych z działalności operacyjnej.

Punkt 4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Awaria naszych systemów lub uszkodzenie systemów technicznych może zakłócić naszą działalność i w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe, wyniki operacyjne i perspektywy rozwoju

Wykorzystywane przez nas centrum satelitarne, systemy informatyczne, w tym system zarządzania abonentami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami są podatne na skutki klęsk żywiołowych (np. trzęsienia ziemi, powodzie, huragany, nawałnice i inne zjawiska), utraty zasilania, utraty bądź przerwy w usługach telekomunikacyjnych, wady oprogramowania sieciowego, uszkodzenia transponderów lub satelitów, działania terrorystyczne, sabotaż, zamieszki, niepokoje społeczne, strajki, inne spory zbiorowe i katastrofy. Awarie i wyłączenia mogą wynikać z uszkodzeń pojedynczych komponentów systemu, a także awarii całego centrum satelitarnego. Każda awaria w naszym centrum satelitarnym, w tym awaria satelity Eutelsat Hotbird lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, czy to wynikająca z prowadzonej działalności, klęski żywiołowej, czy innej przyczyny, jak i awaria systemu zarządzania abonentami, systemu raportowania, systemu obsługi sprzedaży oraz systemu zarządzania relacjami z klientami może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na dłuższy okres. Wystąpienie któregośkolwiek z tych zdarzeń może również skutkować wzrostem kosztów związanych z naszą działalnością czy też naszą odpowiedzialnością odszkodowawczą, co w każdym przypadku może wyrzucić istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, tym samym wywierając istotny negatywny wpływ na nasze wyniki operacyjne, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Nasz rozwój jak i satysfakcja naszych klientów z oferowanych przez nas usług, jest związany z zawarciem nowych, bądź przedłużeniem obowiązujących umów licencyjnych, dających nam prawo rozprowadzania kluczowych programów

Wyniki naszej działalności uzależnione są od możliwości pozyskania popularnych programów telewizyjnych. Obecnie oferujemy naszym klientom atrakcyjne programy telewizyjne, które rozprowadzamy na podstawie umów licencyjnych zawartych na czas określony z poszczególnymi nadawcami. Posiadanie w ofercie atrakcyjnych programów telewizyjnych jest jednym z głównych czynników, które pozwalają pozyskiwać i utrzymać abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Nie możemy zagwarantować, że dotychczas obowiązujące umowy licencyjne zostaną przedłużone po upływie okresu, na jaki zostały zawarte. Ponadto, nie można wykluczyć ryzyka, że nie będziemy w stanie wprowadzić do swojej oferty programowej lub utrzymać w niej atrakcyjnych i popularnych kanałów telewizyjnych. W wyniku rosnącej konkurencji, istnieje również ryzyko wzrostu kosztów pozyskania praw do rozprowadzania programów. Brak możliwości nabywania licencji na rozprowadzanie programów telewizyjnych na warunkach rynkowych może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Jeśli nie będziemy w stanie wprowadzić do swojej oferty nowych produktów, usług i nowych technologii, lub ich wprowadzenie będzie się wiązało z wysokimi kosztami, może to mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Branża, w której działamy charakteryzuje się szybkim postępem technologicznym i częstym wprowadzaniem nowych produktów i usług. Brak akceptacji przez rynek naszych nowych lub udoskonalonych produktów i usług, takich jak szerokopasmowy Internet w technologii LTE, a także możliwość wystąpienia problemów technicznych z tym związanych lub możliwy wysoki koszt związany z ich wprowadzeniem, może wpłynąć negatywnie na poziom naszych przychodów, marży i przepływów pieniężnych.

Oferowany przez Cyfrowy Polsat dostęp do Internetu LTE w znacznym stopniu zależy od postępu naszych partnerów, przede wszystkim Mobyland, które rozbudowują sieć dostępu w całym kraju. Jest to złożony proces, wymagający znacznych kosztów, w tym administracyjnych (przyznanie licencji radiowej, prowizje), budowy (wieże BTS, sieć kablowa, zasilanie w energię) oraz związanych z otoczeniem (pozwolenia na budowę z uwzględnieniem protestów mieszkańców). Projekt wymaga budowy około 900 wież do 2012 roku, podczas gdy do tej pory funkcjonuje jedynie 413 wież.

W efekcie możemy nie odzyskać nakładów już poniesionych lub jakie jeszcze poniesiemy na wprowadzenie nowych produktów i usług na rynek. Ponadto, w przypadku, gdy konkurencja zaoferuje identyczne lub porównywalne produkty i usługi szybciej lub bardziej skutecznie, możemy utracić obecnych lub potencjalnych klientów na rzecz konkurencji.

Dodatkowo, kompleksowość naszej oferty i usług będzie systematycznie wzrastać w związku z wprowadzaniem nowych produktów i usług oraz przewidywanym wzrostem liczby klientów. Brak efektywnego i skutecznego zarządzania tym

wzrostem i wdrażania nowych produktów i usług może skutkować zakłóceniami w naszej działalności operacyjnej, ze szkodą dla naszego wizerunku i utratą abonentów. Nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że unikniemy trudności technicznych lub logistycznych w trakcie wprowadzania nowych produktów i usług. Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych ryzyk w odniesieniu do wprowadzenia nowych produktów i usług może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Awarie występujące u naszych zewnętrznych dostawców mogą skutkować opóźnieniami lub przerwami w świadczeniu przez nas usług, a w konsekwencji mogą szkodzić naszemu wizerunkowi i skutkować utratą klientów

Nasz sukces oparty jest na świadczeniu usług wysokiej jakości w sposób niezawodny, co w części uzależnione jest od właściwego działania sprzętu należącego do podmiotów zewnętrznych, pozostającego poza naszą kontrolą i wpływem. Na przykład, dzierżawimy cztery transpondery, co umożliwia nam świadczenie usług naszym klientom. Również, jako wirtualny operator sieci komórkowej MVNO oraz dostępu do bezprzewodowego Internetu, jesteśmy zależni od infrastruktury dostarczanej przez podmioty trzecie. Ponadto, korzystamy z systemu dostępu warunkowego Nagravision S.A. („Nagravision”) celem zapewnienia ochrony przed nieuprawnionym dostępem przez osoby trzecie korzystające z technik pirackich lub hackerskich.

W przypadku braku staranności po stronie dostawców zewnętrznych odnośnie utrzymania ich sieci, szybkiego reagowania na problemy lub zapobiegania nieuprawnionemu dostępowi przez osoby trzecie, nasi klienci narażeni są na przerwy w świadczeniu usług. Ponosimy również ryzyko, że osoby nieuprawnione uzyskają dostęp do naszych usług. Gdyby przerwy w świadczeniu usług wpłynęły ujemnie na ocenę jakości naszych usług, może to utrudnić zdobycie nowych klientów, a ponadto zjawiska te negatywnie wpłynęłyby na naszą reputację, opinię o nas i na tempo naszego wzrostu.

Spełnienie się któregośkolwiek z wymienionych wyżej ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) uzna stosowane przez nas praktyki za ograniczające konkurencję

Cyfrowy Polsat musi działać w zgodzie z regulacjami dotyczącymi ochrony konsumentów. Nasze działania są monitorowane przez organy ochrony konkurencji pod kątem przestrzegania przepisów zakazujących stosowania praktyk naruszających interesy konsumentów (tak jak podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe i stosowanie zakazanych klauzul umownych). Organy ochrony konkurencji (jak i inne organy prawne), a także osoby fizyczne, mogą rozpocząć postępowanie sądowe w celu wyjaśnienia czy umowa nie zawiera prawnie zabronionych zapisów. Jeżeli decyzją Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zapis zostanie uznany za niedozwolony, jest wprowadzany do Rejestru Klauzul Niedozwolonych prowadzonego przez prezesa UOKiK. Od momentu wprowadzenia klauzuli do Rejestru, taki zapis nie może być stosowany przez żaden podmiot działający na terenie Polski. W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję, Prezes UOKiK może nam nakazać zaniechanie ich stosowania. Ponadto Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu, w rozumieniu Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Nałożenie na nas przedmiotowej kary może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasz sukces zależy od zatrzymania oraz zatrudnienia doświadczonej kadry pracowniczej

Sukces naszej działalności zależy od wkładu naszej kadry zarządzającej i innych kluczowych pracowników. Istnieje ryzyko, że możemy utracić dotychczasowych wykwalifikowanych pracowników, jak również możemy się spotkać z trudnościami w znalezieniu odpowiednio wykwalifikowanej kadry, zwłaszcza w obliczu dużej konkurencji w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Utrata lub brak możliwości znalezienia wykwalifikowanej kadry na kluczowe stanowiska może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Skomplikowana technologia, którą wykorzystujemy w swojej działalności może podlegać usterkom lub wymagać modernizacji

Stosowane przez nas oprogramowanie i technologie, w szczególności kompresja, kodowanie i systemy zarządzania abonentami, które stanowią integralną część naszego satelitarnego centrum nadawczego, mogą nie funkcjonować zgodnie

z oczekiwaniami. Ponadto technologia w branży telewizji satelitarnej podlega szybkim i ciągłym zmianom, a zatem zarówno my, jak i nasi usługodawcy możemy nie nadążyć za zmianami technologicznymi lub nie sprostać potrzebie aktualizacji stosowanej technologii. Ponadto, opóźnienia w dostawie poszczególnych komponentów stosowanych w naszej działalności systemów, jak i inne nieprzewidywalne awarie, mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Algorytm kodowania oraz kody dostępu, które wykorzystujemy w naszej działalności mogą zostać złamane

Obecnie używamy systemu dostępu warunkowego, opartego na powszechnym algorytmie kodowania DVB (ang. *common scrambling algorithm Digital Video Broadcasting*), opracowanego przez NagraVision, jednego z czołowych producentów systemów dostępu warunkowego na świecie. System dostępu warunkowego NagraVision zapewnia zarządzanie uprawnieniami dostępu do programów abonenta oraz szyfrowaną transmisję kluczy do powszechnego algorytmu kodowania. Niemniej jednak zdarzają się wypadki nieautoryzowanego dostępu do kluczy, na skutek czego możliwy jest nieautoryzowany dostęp osób trzecich do naszych usług. Żaden z oferowanych na rynku systemów dostępu warunkowego nie jest w stanie zagwarantować absolutnej skuteczności. Nasza umowa z NagraVision przewiduje jednak, że w przypadku złamania systemu dostępu warunkowego oferowanego przez NagraVision, NagraVision naprawi system w określonym czasie lub zapłaci określone odszkodowanie, którego górna granica jest określona w umowie. Ponadto istnieje ryzyko złamania powszechnego algorytmu kodowania DVB stosowanego w całej branży telewizji płatnej, co pozwoliłoby na nieautoryzowany dostęp także do naszych usług, bez konieczności użycia kluczy do powszechnego algorytmu kodowania, a w konsekwencji konieczność wymiany dekodерów umożliwiających korzystanie ze świadczonych przez nas usług. Powyższe ryzyka mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Wahania kursów walut mogą mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe oraz działalność operacyjną

Nasza działalność jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów walut. Pomimo, iż prawie całość naszych przychodów jest denominowana w walucie polskiej, znaczna część naszych kosztów operacyjnych i nakładów kapitałowych (w tym te związane z nabywaniem licencji na rozprowadzanie programów telewizyjnych i oprogramowania, dzierżawą transpondera, nabywaniem dekodерów oraz innego sprzętu technicznego) ponoszona jest w walutach innych niż złoty, głównie w dolarach amerykańskich i euro.

Wahania kursów walut są spowodowane przez zdarzenia będące poza naszą kontrolą. Niekorzystne wahania kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasz rozwój zależy od naszej zdolności do utrzymania i rozwoju naszej sieci dystrybucji

Zorganizowaliśmy sieć sprzedaży obejmującą teren całej Polski. Jeśli popyt na nasze usługi zmaleje może to spowodować zmniejszenie się sieci dystrybucji. Zwiększenie się konkurencji w sieci dystrybucji może skutkować wzrostem kosztów dystrybucji. Ponadto, ze względu na to, iż z naszymi dystrybutorami mamy zawarte umowy agencyjne, w przypadku rozwiązywania takich umów możemy być zobowiązani do wypłat należnych prowizji takim podmiotom lub świadczeń wyrównawczych, pomimo że dane podmioty nie będą już naszymi dystrybutorami.

Wzrost kosztów dystrybucji, zmniejszanie się rozmiarów sieci lub jej efektywności, jak również konieczność wypłat dodatkowych świadczeń na rzecz byłych dystrybutorów może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasz współczynnik odpływu abonentów może wzrosnąć

Współczynnik odpływu abonentów może w przyszłości zwiększyć się z różnych powodów: wzmożonej konkurencji, w szczególności cenowej, problemów z jakością naszych usług lub pogorszeniem poziomu zabezpieczenia sygnału telewizyjnego. Okresowo wprowadzamy zmiany w naszej ofercie programowej polegające na dodaniu lub usunięciu z oferty programowej pojedynczych kanałów telewizyjnych oraz zmieniamy stawki abonamentu za oferowane pakiety programowe. Zmiany te także mogą wpływać na zwiększenie współczynnika odpływu abonentów, na zmniejszenie przychodów lub zmniejszenie rentowności prowadzonej przez nas działalności. Dla przeciwdziałania zwiększeniu współczynnika odpływu abonentów może okazać się konieczne zwiększenie naszych wydatków, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możliwy wzrost średniego kosztu pozyskania abonenta i spadku średniego miesięcznego przychodu na abonenta w związku z rozszerzaniem naszej działalności na nowe obszary

Przewidujemy, że w związku z rozszerzaniem się naszej działalności na nowe obszary, w szczególności pełne usługi MVNO oraz usługi dostępu do Internetu, jak również z rosnącym nasyceniem rynku usługami płatnej telewizji, nasz średni łączny koszt pozyskania abonenta może wzrastać. Ponadto łączny średni przychód na abonenta może ulec zmniejszeniu. Średni przychód na abonenta może ulec obniżeniu, w szczególności z powodu wzrastającej liczby abonentów Pakietu Mini, wydłużania okresów promocyjnych, zmiany struktury pakietów programowych lub z innych powodów. Jakikolwiek znaczący wzrost kosztów pozyskania abonenta lub znaczący spadek przychodów, jakie generujemy z tych źródeł może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Utrata lub niemożność utrzymania przez nas dobrej reputacji i marki może mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Marka „Cyfrowy Polsat” stanowi istotną część składową wartości Spółki. Kontynuacja sukcesu naszej działalności jest uzależniona od utrzymania przez nas dobrej reputacji, jak również wartości związanej z marką „Cyfrowy Polsat”. Nie ma pewności, że będziemy w stanie osiągnąć ten cel. Nasza reputacja może zostać naruszona, jeżeli powstaną trudności w świadczeniu naszych usług, w szczególności takich jak telewizja wysokiej rozdzielczości HD, usługi MVNO, usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, usługi VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa lub wprowadzanie nowych produktów, takich jak dekodery HD z twardym dyskiem. Trudności te mogą być spowodowane technicznymi defektami, brakiem odpowiedniego sprzętu lub innymi czynnikami. Ponadto, usługi MVNO i dostępu do szerokopasmowego Internetu są uzależnione od jakości usług świadczonych na naszą rzecz przez operatora telefonii komórkowej oraz właścicieli infrastruktury, na której oparte są nasze usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, na jakość których nie mamy wpływu ani nie możemy jej kontrolować. Zła jakość usług świadczonych przez wyżej wymienione podmioty może istotnie naruszyć naszą reputację lub wartości związane z marką „Cyfrowy Polsat”.

Obniżenie reputacji marki „Cyfrowy Polsat” może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasza strategia wzrostu przez przejęcia naraża nas na liczne zagrożenia

Dalszy rozwój będzie wysoce zdeterminowany przez planowane przejęcie 100% udziałów w Telewizji Polsat S.A., którego finalizacja powinna nastąpić do końca pierwszego kwartału 2011 roku. Jeśli nie będziemy w stanie terminowo i skutecznie przeprowadzić tego przejęcia, możemy być narażeni na wyższe niż oczekiwane koszty i nie zrealizować wszystkich przewidywanych korzyści. Może to prowadzić do negatywnych skutków finansowych i księgowych, takich jak konieczność założenia dużych rezerw lub dokonania stosownych odpisów. Takie trudności mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możemy zabiegać o przejęcia, których realizacja może niekorzystnie wpłynąć na naszą działalność

Okresowo dokonujemy oceny możliwości potencjalnego przejęcia innych podmiotów lub fuzji z innymi podmiotami, które mogłoby, w naszej ocenie, m.in. umożliwić wykorzystanie efektów synergii i wzmocnienie naszej pozycji na rynku. Każde przejęcie lub fuzja na jakie możemy zdecydować się w przyszłości, wymagać może zaangażowania istotnych środków finansowych, wyemitowania papierów wartościowych skutkujących rozwodnieniem naszego akcjonariatu, zaciągnięcia kredytów i zobowiązań finansowych.

W przypadku trudności z integracją przejętych podmiotów z naszym przedsiębiorstwem, możemy ponieść wyższe niż przewidywane koszty i nie uzyskać w pełni wszystkich spodziewanych korzyści. Ponadto, przejęcia i integracja przejętych firm z naszym przedsiębiorstwem może wymagać zwiększonej uwagi naszego zarządu, kosztem innych bieżących spraw. Realizacja przejęć lub połączeń z innymi przedsiębiorstwami może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju. Ponadto, skutkiem przejęcia może być wzrost naszego zadłużenia, w przypadku zaciągania kredytów na pokrycie kosztów związanych z przejęciem, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możemy być narażeni na ryzyko pojawienia się roszczeń związanych z naruszeniem praw własności intelektualnej

Prowadzona przez nas działalność wiąże się z korzystaniem z praw własności intelektualnej. Dotyczy to w szczególności nowoczesnych rozwiązań technicznych, licencji na wykorzystywane przez nas oprogramowanie oraz wykorzystywanych przez nas znaków towarowych. W naszym przekonaniu nie naruszamy w naszej działalności praw własności intelektualnej osób trzecich. Nie jesteśmy jednak w stanie wykluczyć przypadków, w których moglibyśmy nieumyślnie naruszyć takie prawa. W związku z tym nie możemy wykluczyć, że w takich przypadkach zostaną skierowane przeciwko nam roszczenia z tego tytułu. Zgodnie z naszą wiedzą, jak dotąd, takie roszczenia nie zostały przeciwko nam skierowane. Skutkiem ewentualnych sporów na tle własności intelektualnej, poza odpowiedzialnością odszkodowawczą, może być konieczność uzyskania odpłatnej licencji lub pozyskania przez nas nowych rozwiązań pozwalających na prowadzenie przez nas działalności w sposób nienaruszający praw osób trzecich. Konieczność wypłaty odszkodowań lub wnoszenie opłat licencyjnych może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z rosnącą konkurencją na rynku, na którym prowadzimy działalność

Działamy na rynku dostawców płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce, który charakteryzuje się dynamicznym i ciągłym rozwojem technologicznym oraz wzrastającą konkurencją ze strony innych operatorów: platformy Cyfra +, platformy „n” czy Telekomunikacji Polskiej S.A. („TPSA”). Widzowie mogą także wybrać dostęp do porównywalnych ofert programowych za pośrednictwem innych technologii przesyłowych, takich jak transmisja kablowa, IPTV czy inne, niedostępne jeszcze na poziomie komercyjnym technologie. Ponadto, pojawia się zagrożenie ze strony naziemnej telewizji cyfrowej (DTT) w postaci zlikwidowania limitów przyznawanych licencji na nadawanie na określonej częstotliwości, a co za tym idzie większej ilości kanałów naziemnych. Obecnie jest siedem naziemnych kanałów analogowych i tylko cztery z nich dostępne są w 90% gospodarstw domowych. Digitalizacja została jednak na razie odsunięta w czasie ze względu na brak formalnych regulacji, nie ma również formalnych planów rządowych dotyczących wykorzystania dostępnych częstotliwości cyfrowych. Przewidujemy, że częstotliwości podzielone będą między naziemną telewizję cyfrową, telewizję HD, radio i DVB-H (standard umożliwiający nadawanie kanałów telewizyjnych poprzez telefony komórkowe). Na chwilę obecną, za wcześnie jest by ocenić potencjalny wpływ konkurencji ze strony DTT na naszą działalność. Oczekujemy, że w ciągu najbliższych kilku lat, DTT będzie ograniczona do obecnych analogowych kanałów naziemnych, a oferta DTT rozwinie się po 2012 roku w rezultacie pojawienia się nowych częstotliwości. Wyłączenie sygnału analogowego planowane jest na 31 lipca 2013 roku.

Ponadto, wspólne przedsięwzięcia i sojusze strategiczne dostawców cyfrowej telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych, a także wejście na polski rynek nowych podmiotów, mogą spowodować wzrost konkurencji na rynku świadczonych przez nas usług. Jako przykład możemy wymienić sojusz platformy „n” z TPSA, zapewniający dostarczanie kontentu programowego „n” poprzez szerokopasmowe naziemne łącza TPSA. Tego rodzaju nowi konkurenci mogą dysponować m. in. znacznie poważniejszymi zasobami finansowymi i marketingowymi, a w przypadku powodzenia mogą przejąć część udziału w rynku, na którym działamy. Nie możemy ponadto wykluczyć, że rozwój cyfrowej telewizji naziemnej oraz związana z tym możliwość pojawienia się bogatej oferty programowej bez konieczności ponoszenia opłat, spowoduje spadek liczby klientów zainteresowanych korzystaniem z płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasza działalność MVNO jest szczegółowo regulowana przez przepisy prawa, co może wiązać się z poniesieniem nieplanowanych kosztów lub zmniejszeniem naszych dochodów

Prowadzimy działalność operatora wirtualnej sieci telefonii komórkowej oferującego usługi telefonii komórkowej klientom w Polsce, w związku z czym podlegamy liczным obowiązkom o charakterze administracyjnym, regulującym naszą działalność, obejmującym np. ustalanie przez uprawnione organy maksymalnych stawek za usługi telekomunikacyjne. Zważywszy, że oferowanie usług telefonii komórkowej w charakterze operatora wirtualnej sieci telefonii komórkowej stanowi nowy obszar naszej działalności, istnieje ryzyko, iż nie będziemy w stanie sprostać wszystkim wymogom wynikającym z przepisów regulujących tę działalność, a co za tym idzie nie możemy wykluczyć, że nałożone zostaną na nas sankcje związane z uchybieniem poszczególnym wymogom. Sankcje te mogą w szczególności obejmować: (i) nałożenie kary pieniężnej w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary oraz (ii) zakaz wykonywania działalności telekomunikacyjnej, stanowiący podstawę do wykreślenia z rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Może to mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji („KRRiT”) może cofnąć naszą koncesję lub odmówić jej przedłużenia

Prowadzona przez nas działalność dostawcy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej polega na bezprzewodowym rozprowadzaniu programów, niewymagającym rezerwacji częstotliwości. Istnieją wątpliwości natury prawnej, czy prowadzenie takiej działalności wymaga posiadania stosownej koncesji. Pomimo tych wątpliwości, posiadamy koncesję na rozprowadzanie programów drogą satelitarną.

Ustawa o Radiofonii i Telewizji w art. 38 przewiduje szereg przypadków, w których koncesja podlega cofnięciu, wśród których należy wymienić np. rażące naruszenie warunków koncesji, wykonywanie działalności w sposób sprzeczny z Ustawą o Radiofonii i Telewizji lub warunkami określonymi w koncesji i nieusunięcie takiego stanu pomimo wezwania. Ustawa o Radiofonii i Telewizji wskazuje również przypadki, w których koncesja może zostać cofnięta, takie jak np. przejście bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad działalnością podmiotu posiadającego koncesję.

Zgodność prowadzonej przez nas działalności z warunkami koncesji, udzielonej decyzją KRRiT z dnia 22 października 2003 roku, zmienionej decyzjami: Nr DK - 346/2005 - 1/294, Nr DK - 248/2006 - 2/294, Nr DK - 295/2006, Nr DK - 368/2007 - 3/294, Nr DK - 395/2007 - 4/294 oraz Nr DK - 398/2007 nie była do tej pory kwestionowana przez KRRiT. Nie można jednak wykluczyć sytuacji, w której KRRiT uzna, iż posiadamy koncesję w niewystarczającym zakresie lub prowadzimy działalność wykraczającą poza ramy tej koncesji. W szczególności dotyczy to programów telewizyjnych rozprowadzanych przez nas, które nie zostały wskazane w treści koncesji. Zgodnie z obecną praktyką rynkową, koncesja obejmuje samo rozprowadzanie programów, bez konieczności wskazywania konkretnych kanałów. Praktyka taka jest zgodna z prawem europejskim, a w szczególności, z Dyrektywą Rady 89/552/EWG z dnia 3 października 1989 roku w sprawie koordynacji niektórych przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących wykonywania telewizyjnej działalności transmisyjnej (Dz.U. UE.L. 89.298.23 ze zm.) oraz Europejską Konwencją o Telewizji Ponadgranicznej sporządzoną w Strasburgu dnia 5 maja 1989 roku (Dz. U. z 1995, Nr 32, poz. 160 ze zm.). Za powyższą praktyką przemawia również fakt, iż podmiot prowadzący działalność polegającą na rozprowadzaniu programów telewizyjnych nie ma wpływu na ich treść, a obowiązek posiadania koncesji na rozprowadzanie danego programu dotyczy nadawcy takiego programu. W przypadku zmiany obecnej praktyki i przyjęcia przez KRRiT odmiennej interpretacji przepisów, mogą zostać zastosowane sankcje, do cofnięcia koncesji włącznie.

Nasza koncesja na rozprowadzanie programów telewizyjnych została, zgodnie z praktyką stosowaną na naszym rynku, udzielona na czas ograniczony i wygaśnie w 2013 roku. W przypadku, gdy w 2013 roku koncesja na rozprowadzanie programów będzie wymagana, KRRiT może podjąć decyzję o jej przedłużeniu lub odmówić jej przedłużenia.

Zgodnie z art. 38 ust. 1 pkt. 2) oraz pkt. 3) Ustawy o Radiofonii i Telewizji, koncesję cofa się również w przypadku, gdy nadawca rażąco narusza warunki określone w powyższej ustawie lub w koncesji lub, gdy działalność objęta koncesją jest wykonywana w sposób sprzeczny z Ustawą o Radiofonii i Telewizji lub z warunkami określonymi w koncesji, a podmiot posiadający koncesję pomimo wezwania Przewodniczącego KRRiT, w wyznaczonym terminie nie usunął stanu faktycznego lub prawnego niezgodnego z warunkami określonymi w koncesji lub Ustawie o Radiofonii i Telewizji.

Cofnięcie posiadanej przez nas koncesji lub jej nieprzedłużenie może spowodować konieczność wstrzymania lub zaprzestania całkowicie naszej działalności w zakresie rozprowadzania programów drogą satelitarną, co będzie miało istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków konsumpcyjnych w Polsce lub zmiana preferencji programowych klientów może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność

Całość naszych przychodów pochodzi od klientów mieszkających na terenie Polski. Wysokość naszych przychodów uzależniona jest od wielkości środków, które obecni i potencjalni abonenci przeznaczają na rozrywkę, relaks i potrzeby telekomunikacyjne. Ostatnie zawirowania na światowych rynkach, wpływające na rynki finansowe i system bankowy, doprowadziły do zaostrzenia warunków udzielania kredytów, niższego poziomu płynności i wycofywania finansowania inwestycji w sąsiadujących z Polską krajach Europy Środkowej i Wschodniej, co wywarło negatywny wpływ na te kraje i przyczyniło się do recesji w wielu z nich. Ponadto, znaczne wahania kursów walut i ograniczona dostępność finansowania mogą wywrzeć negatywny wpływ zarówno na firmy, jak i indywidualnych konsumentów, zmniejszając ich pewność co do własnej sytuacji finansowej jak i ogólne zaufanie do gospodarki.

W przypadku pogarszania się sytuacji gospodarczej, prawdopodobnie doszłoby do zmniejszenia się środków przeznaczanych przez konsumentów na rozrywkę, relaks i potrzeby telekomunikacyjne, a w obliczu istniejących innych alternatywnych form rozrywki dostępnych na rynku nasi klienci mogą być mniej chętni na przeznaczanie swoich dochodów na produkty i usługi przez nas oferowane. Wszelkie tego rodzaju zdarzenia mogą spowodować zmniejszenie liczby naszych abonentów lub spadek dynamiki wzrostu ich liczby, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Zygmunt Solorz-Żak bezpośrednio i pośrednio poprzez Polaris Finance B.V. zachowuje większość głosów na Walnym Zgromadzeniu

Zygmunt Solorz-Żak bezpośrednio i poprzez Polaris Finance B.V. posiada 69,66% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Taka ilość głosów posiadanych przez Zygmunta Solorza-Żaka i Polaris Finance B.V. oznacza, że Zygmunt Solorz-Żak i Polaris Finance B.V. będą w stanie decydować o ostatecznej treści uchwał podejmowanych przez Walne Zgromadzenie.

Częste zmiany regulacji podatkowych mogą mieć negatywny wpływ na wyniki naszej działalności

Polski system podatkowy charakteryzuje się niską stabilnością. Przepisy podatkowe są często zmieniane, często na niekorzyść podatników. Przepisy podatkowe muszą być również zmieniane w celu dostosowania ich do regulacji unijnych. Częste zmiany przepisów podatkowych dotyczących działalności gospodarczej mogą być dla nas niekorzystne i w konsekwencji wywierać negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju. W praktyce, organy regulujące kwestie podatkowe opierają się nie tylko na przepisach, ale również na ich interpretacjach dokonywanych przez wyższe organy władz lub sądy. Takie interpretacje mogą również ulegać zmianom, lub zostać zastąpione przez nowe akty prawne, a jeśli nawet pozostają w mocy mogą być sprzeczne z innymi przepisami. Niejasność wielu regulacji polskiego prawa podatkowego, a także w pewnym zakresie niejasne orzeczenia sądowe, powodują jeszcze większą niespójność przepisów. Podatki i inne opłaty, tak jak cła i płatności w walutach obcych, mogą być kontrolowane przez organy podatkowe, które w przypadku odkrytych nieprawidłowości mogą nałożyć kary. Deklaracje podatkowe składane przez nas mogą być skontrolowane w przeciągu pięciu lat od ich złożenia, a niekorzystne przepisy podatkowe dotyczące dokonywanych przez nas transakcji i zmiany w prawie podatkowym mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasza działalność opiera się na własności intelektualnej i prawach majątkowych, w tym w odniesieniu do treści programowych, które mogą nie być właściwie chronione zgodnie z obowiązującym prawem i które mogą stać się przedmiotem bezprawnego użycia

Nasze produkty w większości składają się z dostarczanych za pomocą różnych mediów treści, co do których posiadamy prawo własności lub licencje, dotyczy to przede wszystkim nadawania programów, interaktywnych usług telewizyjnych i 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. Jednak nie możemy być pewni, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte, ani zagwarantować sobie przedłużania praw własności do zawartości programowej. Ponadto, nawet najmocniejsze zabezpieczenia i prawa własności nie są gwarantem uniknięcia piractwa. Nasze prawa własności mogą być naruszone, a nieuprawnione osoby mogą zdobyć dostęp i kopiować udostępnione przez nas treści programów. Brak przepisów regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie, stawia przed nami dodatkowe wyzwanie w zakresie ochrony naszych praw. Nieuprawnione wykorzystanie naszych treści może negatywnie wpłynąć na naszą działalność poprzez zaszkodzenie naszej reputacji na rynku, może to skutkować zmniejszeniem naszej atrakcyjności dla reklamodawców, a przez to obniżeniem naszych przychodów. Cięży na nas odpowiedzialność za egzekwowanie i ochronę praw własności intelektualnej do naszej zawartości programowej, jako że wszelkie zaniechania mogą spowodować znaczne koszty i straty przychodów.

Punkt 5. Charakterystyka Spółki Cyfrowy Polsat S.A.

Punkt 5.1. Informacje ogólne

Jesteśmy operatorem największej płatnej cyfrowej platformy satelitarnej w Polsce. Naszą podstawową działalnością jest udostępnianie programów radiowych i telewizyjnych drogą satelitarną w ramach płatnych pakietów programowych. Programy telewizyjne dostarczane naszym abonentom nabywamy od nadawców telewizyjnych zarówno w Polsce, jak i w innych

krajach. Na dzień 31 grudnia 2010 roku liczba abonentów naszych płatnych pakietów programowych wyniosła 3.436.231, co oznacza wzrost o 233.912 (7,3%) w porównaniu do 31 grudnia 2009 roku.

Naszym abonentom usług DTH umożliwiamy odbiór ponad 80 polskojęzycznych kanałów telewizyjnych, wśród których znajdują się między innymi kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne oraz kanały filmowe. Oferujemy swoim klientom wszystkie główne kanały naziemne dostępne w Polsce, w tym: Polsat, TVP 1, TVP 2 i TVN. Dodatkowo, oferujemy naszym abonentom 18 kanałów w technologii wysokiej rozdzielczości („HD”), takie jak: Polsat HD, Polsat Sport HD, Eurosport HD, Eurosport 2 HD, HBO HD, MTVN HD, Discovery HD Showcase, National Geographic Wild HD, National Geographic Channel HD, FilmBox HD, Fox Life HD, Fox HD, Animal Planet HD, AXN HD oraz Cinemax HD, HBO2 HD, HBO Comedy HD i Cinemax2 HD. Ponadto umożliwiamy naszym klientom dostęp do ponad 500 niekodowanych („FTA”) kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski. Oferujemy również VOD - Domową Wypożyczalnię Filmową, usługę z kategorii wideo na żądanie. VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 15 kanałów satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest rotacyjnie blisko 60 filmów. Usługa ta jest dostępna dla wszystkich naszych abonentów bez względu na typ posiadanego dekodera.

W listopadzie 2007 roku nasza spółka zależna Cyfrowy Polsat Technology uruchomiła własną produkcję dekodów SD, co pozwoliło nam na obniżenie kosztów pozyskania dekodów. Rozpoczęliśmy sprzedaż wyprodukowanych przez CPT dekodów w marcu 2008 roku. W 2010 roku prawie 80% sprzedanych lub udostępnionych naszym klientom dekodów stanowiły dekodery wyprodukowane w fabryce naszej spółki zależnej. W kwietniu 2010 roku CPT rozpoczęła produkcję dekodów HD, powiększając ofertę naszych własnych dekodów o model HD 5000. W roku 2011 rok CPT planuje wprowadzenie do produkcji drugiego modelu dekodera HD.

W ramach realizacji strategii zakładającej dostarczenie naszym klientom usługi zintegrowanej, (patrz *Punkt 5.4.1. Strategia Spółki*) we wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, a od lutego 2010 roku świadczymy usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu. Począwszy od czerwca 2010 roku oferujemy naszym klientom wszystkie trzy usługi w ramach pakietu Multioferta. Na dzień 31 grudnia 2010 roku z naszych usług telefonicznych korzystało 95.870 klientów (o 66.545 więcej niż na koniec 2009 roku), natomiast z usług dostępu do Internetu korzystało 25.615 klientów. Wierzymy, że świadczenie usług zintegrowanych przyczyni się do wzrostu ogólnej satysfakcji klientów ze świadczonych przez nas usług i w konsekwencji niższego współczynnika odpływu abonentów, a co za tym idzie wzrostu bazy abonentów, co przełoży się na wzrost naszych przychodów.

Sprzedaż naszych usług odbywa się za pośrednictwem sieci sprzedaży obejmującej swym zasięgiem całą Polskę. Prowadzimy dystrybucję naszych produktów i usług za pośrednictwem dwóch kanałów sprzedaży: kanał sprzedaży detalicznej i kanał sprzedaży bezpośredniej D2D („door-to-door”). Na dzień 31 grudnia 2010 kanał sprzedaży tradycyjnej składał się z 1.136 autoryzowanych punktów sprzedaży, z czego 996 punktów zarządzanych było przez 25 dystrybutorów sieci tradycyjnej a pozostałe 140 punkty sprzedaży zarządzane były przez naszego własnego dystrybutora mPunkt. W skład kanału sprzedaży bezpośredniej wchodzi nasza własna struktura sprzedaży zatrudniająca 240 handlowców oraz struktura zewnętrzna zarządzana przez trzech dystrybutorów i zatrudniająca 43 handlowców. Mamy nadzieję, że nasza rozbudowana sieć sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi płatnej telewizji satelitarnej, jak również Multiofertę, którą wprowadziliśmy w czerwcu 2010 roku.

Punkt 5.2. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami

Poniższa tabela przedstawia wykaz jednostek zależnych na dzień 31 grudnia 2010 roku:

	Siedziba Spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodów	100%
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%
M.Punkt Holdings Ltd.	ul. Themistokli Dervi 3, Nikozja (Cypr)	właściciel mPunkt Polska S.A. i mTel Sp. z o.o.	100%

W 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. stała się właścicielem czterech nowych spółek zależnych: Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. – poprzez utworzenie spółki i objęcie w niej 100% udziałów, M.Punkt Holdings Ltd. – poprzez nabycie 100% udziałów (z czego w 2010 roku 55% udziałów) oraz w wyniku tej transakcji spółek mPunkt Polska S.A. i mTel Sp. z o.o. (patrz poniżej).

M.Punkt Holdings Ltd.

W dniu 4 maja 2010 roku Spółka sfinalizowała transakcję nabycia 94% udziałów spółki M.Punkt Holdings Ltd. z siedzibą w Nikozji, Cypr. W wyniku tej transakcji Cyfrowy Polsat S.A. przejęła również kontrolę nad spółkami zależnymi mPunkt Polska S.A. oraz mTel Sp. z o.o.

Transakcja została zrealizowana dwuetapowo – prawo własności 45% udziałów spółki M.Punkt Holdings zostało przeniesione w dniu 31 października 2009 roku, dodatkowe 49% udziałów zostało objęte w dniu 4 maja 2010 roku, skutkując nabyciem 94% udziałów. Łączna cena nabycia pakietu 94% udziałów w M.Punkt Holdings wyniosła 54.013 złotych.

W dniu 9 czerwca 2010 roku Spółka nabyła pozostałe 6% udziałów w M.Punkt Holdings za kwotę 4.509 złotych, zwiększając tym samym udziały do 100%.

mPunkt Polska to ogólnopolska sieć sprzedaży usług telekomunikacyjnych, telefonów komórkowych, akcesoriów i usług serwisowych oferowanych dla klientów indywidualnych.

W dniu 30 lipca 2010 roku podjęliśmy decyzję o połączeniu Spółki ze spółką M.Punkt Holdings Ltd. (spółka przejmowana) oraz przyjęliśmy plan połączenia transgranicznego spółek.

Transgraniczne połączenie obu spółek pozwoli na optymalizację kosztów i uproszczenie naszej struktury organizacyjnej, które są niezbędne dla realizacji naszej średnio- i długookresowej strategii.

Połączenie nastąpi na zasadach określonych w art. 491 i następne, w szczególności art. 516¹-516¹⁸ Kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Transgraniczne łączenie się spółek kapitałowych) oraz zgodnie z Sekcjami 201 I do 201 X Cypryjskiego Prawa Spółek, Cap 113, zmienionym przez Sekcję II ustawy Law N.186(I)/2007. W następstwie połączenia:

- i. Spółka M.Punkt Holdings Ltd. zostanie rozwiązana bez przeprowadzenia jej likwidacji, oraz
- ii. Spółka Cyfrowy Polsat S.A. przejmie w drodze sukcesji uniwersalnej aktywa i pasywa Spółki Przejmowanej, w tym w szczególności własność kapitału akcyjnego mPunkt.

W dniu 15 września 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło o transgranicznym połączeniu poprzez przeniesienie na Spółkę Cyfrowy Polsat S.A. – jako jedyne go współnika spółki przejmowanej – całego majątku spółki przejmowanej oraz rozwiązanie spółki przejmowanej bez przeprowadzania jej likwidacji.

Dodatkowo Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło, że połączenie odbędzie się w sposób określony w art. 515 § 1 KSH w związku z art. 516¹ KSH, bez podwyższania kapitału zakładowego Spółki oraz bez zmiany statutu Spółki i według zasad przewidzianych we wspólnym planie transgranicznego połączenia uzgodnionym pomiędzy zarządami Spółki przejmującej i spółki przejmowanej w dniu 30 lipca 2010 roku ogłoszonym w dniu 11 sierpnia 2010 roku w Monitorze Sądowym i Gospodarczym Nr 155/2010, poz.10111 („Plan Połączenia”).

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania połączenie nie doszło jeszcze do skutku.

Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

W dniu 8 grudnia 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawiązał nową spółkę Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. i objął w niej wszystkie udziały. Kapitał zakładowy wyniósł 5.000 złotych (nie w tysiącach) i został w całości pokryty wkładem pieniężnym.

W dniu 20 grudnia 2010 roku zawarliśmy umowę przeniesienia aportu na zwiększenie kapitału zakładowego spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., w której Spółka posiada 100% udziałów w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników.

Umowa dotyczy wniesienia przez Spółkę do CPTM aportu w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki, tworzącej oddział pod firmą Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna Oddział w Warszawie, z siedzibą w Warszawie przy ul. Chałubińskiego 8, celem pokrycia 1.230.880 nowo utworzonych udziałów o wartości nominalnej 500 PLN każdy (nie w tysiącach) i objętych przez Spółkę w podwyższonym kapitale CPTM. Wartość wniesionego aportu wynosi 615.440 zł.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, w uchwale nr 11 z dnia 17 grudnia 2010 roku wyraziło zgodę na zbycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa tworzącej Oddział.

Zbycie Oddziału poprzez wniesienie Oddziału jako wkładu niepieniężnego (aportu) na pokrycie udziału Spółki w podwyższonym kapitale zakładowym CPTM ma na celu przeprowadzenie reorganizacji Spółki zakładając rozdzielenie przedmiotu podstawowej działalności Spółki, tj. udostępniania programów radiowych i telewizyjnych, usług telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu, od działalności w zakresie zarządzania wybranym majątkiem trwałym i wyposażeniem oraz zarządzania prawami własności intelektualnej.

Punkt 5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką

W 2010 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Punkt 5.4. Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Spółki

Punkt 5.4.1. Strategia Spółki

Naszym celem nadrzędnym jest (i) umocnienie pozycji lidera na rynku płatnej telewizji, (ii) zdobycie znaczącej pozycji na rynku usług Internetu szerokopasmowego oraz (iii) pozyskanie zakładanej liczby abonentów usług telefonicznych.

Zamierzamy zrealizować nasze cele poprzez:

- 1. Zwiększenie nasycenia usługami płatnej telewizji satelitarnej przy zachowaniu udziału w przyłączeniach brutto.** Przy obecnym poziomie nasycenia usługami płatnej telewizji w Polsce na poziomie niecałych 72% porównując nasz kraj do najbardziej rozwiniętych rynków płatnej telewizji uważamy, że w ciągu najbliższych kilku lat ponad 1 mln gospodarstw domowych zacznie korzystać z takich usług, zdecydowana większość z nich z płatnej telewizji satelitarnej. W związku z powyższym jest dla nas strategicznym celem pozyskanie jak największej liczby abonentów, a co za tym idzie powiększenie bazy naszych klientów. W naszej opinii wzrost bazy abonentów jest najistotniejszym czynnikiem wpływającym na nasz rozwój i przyszłą pozycję na rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.
- 2. Budowanie wartości klienta.** Nasze ARPU Pakietu Familijnego wzrosło z 40,3 zł w 2009 roku do 42,1 zł w 2010 roku. Uważamy, że wzrost ARPU w tym okresie w głównej mierze spowodowany był wprowadzeniem promocji elastycznych oraz rosnącym zainteresowaniem klientów kanałami HD i usługą VoD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa. Aby utrzymać wzrost ARPU planujemy dalsze poszerzanie naszej oferty programowej, koncentrując się przede wszystkim na pozyskaniu nowych wysokiej jakości kanałów, w tym również kanałów HD oraz poszerzaniu oferty usług z kategorii video na żądanie. Wierzymy, że ARPU w poszczególnych segmentach (Familijny i Mini) będzie wykazywało tendencję wzrostową, głównie w związku (i) ze wzrostem liczby abonentów premiumowych pakietów programowych, (ii) z poszerzeniem oferty kanałów HD, (iii) z wprowadzeniem nowych usług oraz (iv) wychodzeniem abonentów z okresów podstawowych, co automatycznie, księgowo, zwiększa ARPU danego abonenta.
- 3. Budowanie lojalności klienta.** W celu zminimalizowania wskaźnika churn, prowadziliśmy programy utrzymaniowe, których skuteczność jest na bieżąco monitorowana i które są dostosowywane do bieżącej sytuacji na rynku DTH. W perspektywie ostatniego roku zauważalny jest pozytywny trend wzrostu odsetka klientów w okresie podstawowym w strukturze bazy abonentów, których udział na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniósł 84% w porównaniu do 56% na koniec 2009 roku. Oznacza to, że spada ryzyko odejść klientów – coraz większa część bazy jest związana z nami umową lojalnościową. Przyczyną tak pozytywnego zjawiska są prowadzone

telefonicznie i mailingowo akcje utrzymaniowe. Wierzimy, że kontynuowanie naszych programów utrzymaniowych oraz świadczenie usług zintegrowanych pozwolą nam na zminimalizowanie wskaźnika churn.

4. **Świadczenie usług zintegrowanych.** W naszej opinii rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty, poza dużymi miastami i w związku z tym będzie dynamicznie rósł w przyszłości. Dodatkowo, żaden z naszych konkurentów na rynku DTH nie oferuje usług zintegrowanych, więc jesteśmy jedynym operatorem DTH, który oferuje dobrej jakości usługi dostępu do Internetu na terenach mało zurbanizowanych. Oprócz płatnej telewizji satelitarnej wprowadziliśmy do naszej oferty usługi telekomunikacyjne (wrzesień 2008 roku) i usługi dostępu do Internetu (luty 2010 roku). W czerwcu 2010 roku wprowadziliśmy Multifertę, tj. wszystkie trzy usługi świadczone w oparciu o jedną umowę i jedną fakturę. Wierzimy, że świadczenie usług zintegrowanych będzie naszą przewagą konkurencyjną, nie tylko na rynku DTH, ale w przyszłości na całym rynku płatnej telewizji, i ważnym elementem naszej strategii.
5. **Maksymalizowanie nasycenia naszej bazy abonentów usługami zintegrowanymi.** Oferta usług zintegrowanych daje nam szansę na stałe poszerzanie bazy abonentów, a równocześnie na wzrost przychodów. Dzięki niej zyskujemy większe zadowolenie naszych abonentów, a co za tym idzie wzrost ich lojalności. W dłuższej perspektywie jest skutecznym narzędziem do utrzymania wskaźnika odpływu klientów na stabilnym poziomie.
6. **Wykorzystanie znajomości marki „Cyfrowy Polsat” oraz obecnej bazy abonentów do sprzedaży usług telekomunikacyjnych (telefon/Internet) i usług zintegrowanych.** Stworzyliśmy dobrze rozpoznawalną i atrakcyjną markę (według badań GfK Polonia w maju 2010 roku posiadaliśmy najbardziej atrakcyjną markę o najwyższej rozpoznawalności wśród trzech operatorów DTH) i posiadamy największą bazę abonentów na polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej. Wierzimy, że tak silna pozycja na rynku DTH pomoże nam w rozszerzaniu naszej bazy użytkowników usług telekomunikacyjnych oraz Multiferty.
7. **Budowanie świadomości marki „Cyfrowy Polsat” jako operatora usług telekomunikacyjnych i usług zintegrowanych.** Udało nam się uzyskać wizerunek operatora multimedialnego (według badań GfK Polonia przeprowadzonych w maju 2010 roku), zawdzięczamy to wprowadzeniu i skutecznej promocji naszych usług zintegrowanych. Multiferta jest znakomitym narzędziem marketingowym, zachęcającym klientów do korzystania ze wszystkich oferowanych przez nas usług.
8. **Sprzedaż treści multimedialnych bez względu na technologie ich przesyłu.** Obecnie technologia satelitarna jest technologią „wygrywającą”, jednak technologie oparte o protokół internetowy i szerokopasmowy Internet będą zyskiwać na znaczeniu. Chcemy podążać za zmianami i rozwijać sposoby przesyłu oferowanych przez nas treści.

Punkt 5.4.2. Szanse rynkowe

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

Potencjał polskiej gospodarki. Dynamiczny wzrost naszych przychodów uzależniony jest w szczególności od stanu polskiej gospodarki. Polska posiada jedną z najwyższych stóp wzrostu produktu krajowego brutto w Unii Europejskiej. Średnioroczna stopa wzrostu PKB według szacunków Eurostatu w okresie od 1 stycznia 2010 roku do 31 grudnia 2010 roku wyniesie 3,5% w porównaniu ze średnim wzrostem PKB w tym okresie we wszystkich 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej równym 1,8%. PKB w Polsce, według danych Eurostatu wzrósł o około 1,7% w 2009 roku a w 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej spadł o 4,2%. Ostatni światowy kryzys ekonomiczny nie dotknął w znaczący sposób Polski, która jako jedyna z krajów europejskich wypracowała wzrost PKB w bardzo trudnym 2009 roku. Prognozowany wzrost PKB dla Polski na 2011 rok jest na poziomie 3,9%. Wierzimy, że wraz ze wzrostem polskiego PKB wzrosną średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, usługi dostępu do Internetu oraz usługi telekomunikacyjne, w tym oferowane przez nas.

Współczynnik nasycenia płatnej telewizji w Polsce. Według naszej najlepszej wiedzy Polska charakteryzuje się dużym udziałem gospodarstw domowych posiadających odbiornik telewizyjny, które nie korzystają z usług płatnej telewizji. W 2010 roku usługi płatnej telewizji były świadczone na rzecz około 10,9 milionów abonentów, z czego według niezależnych badań około 0,5 miliona korzysta z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji. Przy założeniu około 14,5 milionów gospodarstw domowych w Polsce, współczynnik nasycenia rynku wynosi niecałe 72% wszystkich gospodarstw domowych. Jest on

jednocześnie znacząco niższy od około 90% współczynnika nasycenia usługami płatnej telewizji na najbardziej rozwiniętych rynkach płatnej telewizji, wierzymy, zatem iż możliwy jest dalszy wzrost nasycenia usługami płatnej telewizji, w tym usługami oferowanymi przez nas.

Wysoka średnia długość czasu spędzonego na oglądaniu telewizji. Według badań Nielsen Audience Measurement w 2010 roku przeciętny Polak spędził przed telewizorem średnio 244 minuty dziennie (o 4 minuty dłużej niż w 2009 roku). Jak wskazują analizy Ofcom jest to powyżej światowej średniej, która w 2009 wyniosła 207 minut dziennie. Pod względem czasu spędzonego przed telewizorem, Polska zajmowała w 2009 roku pierwsze miejsce w Europie, a drugie miejsce na świecie, wyprzedzali nas tylko Amerykanie (wg Ofcom). Przeznaczanie dużej ilości wolnego czasu na oglądanie telewizji korzystnie wpływa na rozwój naszej działalności.

Nasycenie usługami zintegrowanymi na obszarach nisko zurbanizowanych. Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przez operatorów telewizji kablowych, w zasięgu ich sieci. W 2009 roku Telekomunikacja Polska S.A. rozpoczęła świadczenie usług zintegrowanych, dodając do portfela swoich usług ofertę płatnej telewizji satelitarnej, dostępną dla klientów korzystających z usług dostępu do Internetu. Zarówno operatorzy telewizji kablowych, jak również TPSA oferują swoje usługi głównie w dużych i średnich miastach, co wynika z zasięgu geograficznego ich infrastruktury oraz jakości infrastruktury telekomunikacyjnej.

Wprowadzając ofertę usług zintegrowanych staliśmy się jedynym dostawcą oferującym usługi zintegrowane mieszkańcom przedmieść, małych miast i obszarów wiejskich. Dla wielu z tych gospodarstw domowych będziemy jednocześnie jedynym lub drugim, obok operatorów telefonii komórkowej dostawcą usług dostępu do Internetu. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz niską jakością usług dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych nasza oferta będzie atrakcyjna dla naszych obecnych abonentów płatnej telewizji satelitarnej oraz potencjalnych klientów usług zintegrowanych.

Punkt 5.4.3. Przewagi konkurencyjne

Oferujemy wysokiej jakości bogatą ofertę programową atrakcyjną dla całej rodziny. Oferujemy naszym klientom szeroki wybór wysokiej jakości kanałów telewizyjnych w tym 5 ogólnych, 12 sportowych, z których 3 są w jakości HD, 30 filmowych, 7 dziecięcych, 5 informacyjnych, 12 edukacyjnych, 3 muzyczne i 10 rozrywkowych. Jako jedyna cyfrowa platforma satelitarna mamy w swojej ofercie wszystkie trzy najchętniej oglądane (na podstawie badań AGB Nielsen Sp. z o.o.) kanały sportowe: Polsat Sport, Eurosport, i Polsat Sport Extra. Polsat Sport i Polsat Sport Extra, których nie ma w ofercie innych platform satelitarnych, transmitują takie popularne wydarzenia sportowe jak: Grand Prix Formuły 1, turnieje ATP Masters, Wimbledon, Ligę Światową i Mistrzostwa Świata w Piłce Siatkowej, a także mecze piłkarskie eliminacji EURO 2012.

Stale rozwijamy naszą ofertę zarówno, jeżeli chodzi o nowe kanały telewizyjne, jak i usługi z kategorii video na żądanie. Uważamy, że nasza pozycja największego operatora płatnej telewizji w Polsce i dobre relacje z licencjodawcami pozwalają nam osiągnąć przewagę konkurencyjną w pozyskiwaniu programów wysokiej jakości na korzystnych warunkach rynkowych. Ponadto, nie jesteśmy uzależnieni od żadnych licencji na transmisję wydarzeń sportowych mogących mieć wpływ na wzrost lub utrzymanie dotychczasowej bazy abonentów, ponieważ naszą ofertę programową zbudowaliśmy na różnorodnych treściach programowych skierowanych do całej rodziny, kupując dostępne na rynku programy telewizyjne.

Oferujemy wysokiej jakości pakiety programowe w konkurencyjnych cenach. Kładziemy nacisk na oferowanie naszym klientom wysokiej jakości pakietów programowych w konkurencyjnych cenach. Pakiet Familijny HD, który zawiera szeroki wybór kanałów sportowych, muzycznych, rozrywkowych, informacyjnych, dla dzieci oraz edukacyjnych, kosztuje 39,90 zł miesięcznie, co stanowi mniej niż 2% średniego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce. Naszym zdaniem poprzez oferowanie wysokiej jakości pakietów programowych w konkurencyjnych cenach podnosimy atrakcyjność naszych usług.

Zorganizowaliśmy efektywną sieć sprzedaży usług cyfrowej telewizji satelitarnej. Zorganizowaliśmy na terenie całej Polski sieć sprzedaży usług cyfrowej telewizji satelitarnej. Stworzyliśmy własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym, który umożliwia przygotowanie do wydania 15.000 preaktywowanych dekodów w ciągu doby i składowanie 300.000 zestawów (dekoder + karta). Dwudziestu dziewięciu dystrybutorów, w tym mPunkt współpracując z siecią 1.136 autoryzowanych punktów sprzedaży, zapewnia nam pełne pokrycie całego terytorium Polski. W punktach tych nasi klienci mają możliwość podpisania umowy na świadczone przez nas usługi, zakupu dekodera lub telefonu oraz zamówienia profesjonalnej usługi montażu instalacji antenowej. Punkty te udzielają porad technicznych, pośredniczą w obsłudze

serwisowej dekoderów i wydają dekodery zastępcze na czas realizowania naprawy. Wierzymy, że rozbudowana sieć sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi telewizji satelitarnej, jak również usługi zintegrowane.

Posiadamy dobrze rozpoznawalną markę i cieszymy się dobrą opinią wśród klientów. Stworzyliśmy dobrze rozpoznawalną markę na polskim rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Według GFK Polonia w maju 2010 roku posiadaliśmy najwyższą rozpoznawalność marki wśród trzech operatorów cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce (Źródło: „Badanie wizerunkowe, maj 2010” GFK Polonia, próba reprezentatywna 1.400 osób). Naszą markę stworzyliśmy dzięki udanej, zorientowanej na rodzinę kampanii marketingowej bazującej na emocjonalnym związku pomiędzy naszą marką oraz naszymi klientami. Atrybutami naszej marki są również zaufanie, troska i przyjazna nowoczesność. Koncentrujemy się na wysokiej jakości ofercie programowej w konkurencyjnej cenie, skierowanej do całej rodziny. Dostarczamy kanały telewizyjne, które są atrakcyjne dla osób należących do różnych grup wiekowych - zarówno dla dorosłych, nastolatków, jak również dla dzieci. Naszym celem jest ciągła poprawa jakości obsługi klienta poprzez nasz system zarządzania relacjami z abonentami („CRM”) i telefoniczne centrum obsługi klienta („call center”). W celu usprawnienia procesu płatności rachunków i procesu zamówień wprowadziliśmy internetowe centrum obsługi klienta („ICOK”). Ponadto organizujemy systematyczne szkolenia dla naszych pracowników i dla pracowników punktów sprzedaży działających w ramach naszej sieci dystrybucyjnej.

Świadczymy usługi zintegrowane. We wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, a od lutego 2010 roku zaoferowaliśmy naszym abonentom usługę dostępu do Internetu. W czerwcu 2010 roku wprowadziliśmy do naszej oferty usługi zintegrowane. Uważamy, że preferencje ludności Polski będą nadal zmierzały w kierunku usług zintegrowanych, co będzie wzmocniać naszą przewagę konkurencyjną.

Zbudowaliśmy własną fabrykę dekoderów. Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy dekodery własnej produkcji. W listopadzie 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekoderów SD, a w kwietniu 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekoderów HD. Z naszej taśmy produkcyjnej zjechały już ponad dwa miliony nowoczesnych urządzeń, z czego kilkaset tysięcy dekoderów HD, a w tym roku planujemy wprowadzić nowy model tunera wysokiej rozdzielczości. Obrane przez nas rozwiązanie, innowacyjne na polskim rynku, daje nam istotną przewagę konkurencyjną poprzez wpływ na technologię, elastyczność, a przede wszystkim obniżenie kosztów zakupu dekoderów.

Posiadamy silną pozycję finansową. Jesteśmy najbardziej zyskową platformą DTH w Polsce. Posiadamy największą bazę abonentów, która na koniec 2010 roku liczyła 3,4 milionów abonentów. Dzięki efektom skali, generujemy wysokie przychody przy relatywnie niskich kosztach i nakładach odtworzeniowych. Nasze bieżące potrzeby jesteśmy w stanie finansować z generowanych dodatkich przepływów pieniężnych z naszej działalności operacyjnej.

Doświadczona kadra zarządcza. Stworzyliśmy doświadczony i wysoko wykwalifikowany zespół zarządzający naszą Spółką. Nasze sukcesy w dużej mierze zawdzięczamy wizji naszego Prezesa i skutecznej jej implementacji przez kadrę menedżerską posiadającą szerokie doświadczenie w branży, w zakresie marketingu i sprzedaży, obsługi i utrzymania klienta, technologii, kontroli i finansów. Nasz prezes Dominik Libicki, jest z nami od 10 lat i posiada wieloletnie doświadczenie na rynku mediów. W 2010 roku znalazł się w gronie 25 najefektywniejszych prezesów okrzykniętych przez magazyn ekonomiczny Home & Market. Dwukrotnie w ostatnich trzech latach zostaliśmy wyróżnieni wśród spółek giełdowych w kategorii „Kompetencje Zarządu” w prestiżowym rankingu Pulsu Biznesu „Giełdowa Spółka Roku”.

Punkt 5.5. Usługi płatnej telewizji satelitarnej

Punkt 5.5.1. Otoczenie rynkowe

Działamy na rynku płatnej telewizji w Polsce.

W 2010 roku w Polsce żyło ok. 38,1 miliona mieszkańców w około 14,5 miliona gospodarstw domowych. Według raportu Informa 97% gospodarstw w Polsce posiadało w 2010 roku odbiornik telewizyjny. Według naszych szacunków w 2010 roku współczynnik nasycenia płatnej telewizji w Polsce wyniósł niecałe 72%, przy przyjętym założeniu 14,5 milionów gospodarstw domowych, skorygowanym o około 0,5 miliona gospodarstw korzystających z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji (wg. szacunków Informa).

Poniższa tabela przedstawia abonentów telewizji w Polsce w latach 2006–2010 (w tys. na koniec danego roku):

	2006	2007	2008	2009	2010	CAGR ¹ 2006- 2010
Gospodarstwa z płatnym DTH	2 265	3 410	4 692	5 737	6 228 ^{2,3}	29%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z DTH	57%	51%	38%	22%	8%	-
Gospodarstwa z CATV ⁵	3 816	3 890	4 101	4 403	4 600	5%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z CATV	1%	2%	5%	7%	4%	-
Gospodarstwa z IPTV ⁶	5	44	80	130	150 ⁴	-
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z IPTV	100%	>100%	82%	63%	13%	-
Abonenci płatnej telewizji razem	6 086	7 344	8 873	10 270	10 978	16%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z płatną telewizją	17%	21%	21%	16%	6%	-
Liczba nowych gospodarstw netto z płatną telewizją	887	1 258	1 529	1 397	708	-
Liczba nowych gospodarstw netto z DTH	826	1 145	1 282	1 045	491	-
Udział DTH we wzroście netto płatnej telewizji	93%	91%	84%	75%	69%	-
Liczba nowych gospodarstw domowych netto z Cyfrowym Polsatem	617	794	659	475	234	-
Udział Cyfrowego Polsatu we wzroście abonentów netto płatnej telewizji	70%	63%	43%	34%	33%	-
Udział Cyfrowego Polsatu we wzroście abonentów netto DTH	75%	69%	51%	45%	48%	-

¹ średnioroczna składana stopa wzrostu

² Dane od 2009 roku zawierają liczbę abonentów płatnych pakietów DTH TPSA (źródło: strona internetowa TPSA).

³ Dane zawierają dane dotyczące Cyfry+, aktywnych klientów TnK, Telewizji „n” oraz Cyfrowego Polsatu

⁴ Dane od 2009 roku zawierają liczbę użytkowników usług IPTV świadczonych przez TPSA i Telefonię Dialog SA (źródło: strona internetowa TPSA oraz dane Dialog z raportów okresowych spółki KGHM S.A.)

⁵ CATV – (ang. Cable TV) – skrót odnoszący się do sieci odbioru i nadawania sygnałów radiowo-telewizyjnych poprzez strukturę kablową.

⁶ IPTV (ang. Internet Protocol Television) – technologia umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych o protokół IP (np. Internet lub intranet).

Źródło: Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 14th Edition, szacunki własne, obliczenia własne na podstawie PIKE, GUS, dane dotyczące operatorów kablowych zostały skorygowane na podstawie danych publikowanych przez operatorów.

Przyrost abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2006–2010 był zdecydowanie bardziej dynamiczny niż przyrost abonentów telewizji kablowych. W latach 2006–2010 składana roczna stopa wzrostu (CAGR) abonentów płatnej telewizji satelitarnej wyniosła 29%, podczas gdy w tym samym okresie dla telewizji kablowej wyniosła odpowiednio 5%. Niski przyrost abonentów telewizji kablowej spowodowany jest zasięgiem geograficznym sieci kablowych, który jest ograniczony do dużych i średnich miast, wysokim nasyceniem usług telewizji kablowej w jej zasięgu i brakiem zainteresowania ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na innych obszarach ze strony operatorów kablowych. W związku z tym naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej są obszary, gdzie istnieje ograniczona możliwość rozwoju infrastruktury telewizji kablowych, a zamieszkująca je ludność ma do dyspozycji jedynie nieliczne polskie kanały rozprowadzane drogą naziemną. Ponadto na dynamiczny wzrost abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej wpływa fakt, że oferta programowa cyfrowych telewizji satelitarnych jest bogatsza od oferty telewizji kablowych.

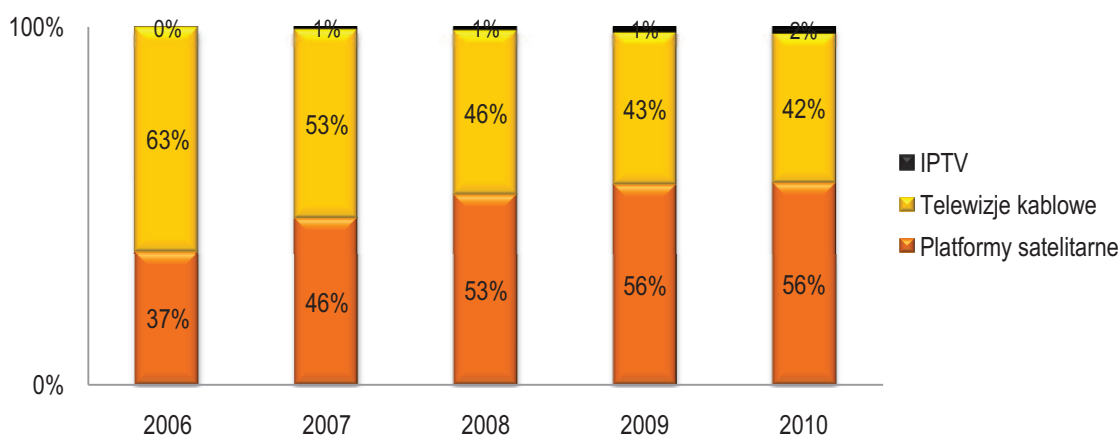
Szacujemy, że na koniec 2010 roku nasz udział w rynku płatnej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą abonentów, kształtował się na poziomie około 55%.

Punkt 5.5.2. Bezpośrednia konkurencja

Jesteśmy największą, pod względem liczby abonentów, płatną cyfrową platformą satelitarną świadczącą usługi DTH w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej i czwartą w Europie. Konkurujemy przede wszystkim z pozostałymi operatorami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej i, w mniejszym stopniu, z operatorami telewizji kablowych. Przypuszczamy, że w przyszłości będziemy konkurować również z naziemną telewizją cyfrową. W naszej opinii, konkurencja na tym rynku oparta jest na cenie, ofercie programowej, możliwości zaoferowania usług zintegrowanych (telewizja, telefon i Internet), zadowoleniu klienta z obsługi i jakości infrastruktury.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat najszybciej rozwijał się rynek płatnej telewizji satelitarnej. Wynikało to w głównej mierze z braku inwestycji w infrastrukturę, a co za tym idzie dalszego rozwoju telewizji kablowej w Polsce, jak również z braku infrastruktury, która umożliwiłaby skuteczne oferowanie usług IPTV.

Poniższy wykres przedstawia udział poszczególnych usług na rynku płatnej telewizji w latach 2006-2010 na podstawie liczby abonentów.



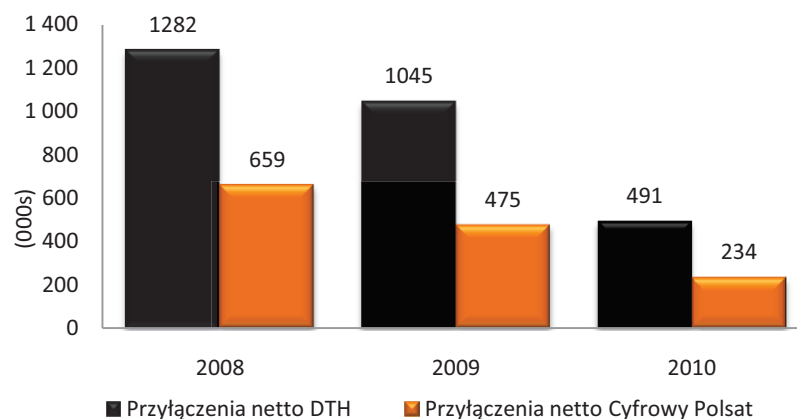
Źródło: Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 14th Edition, szacunki własne, obliczenia własne na podstawie PIKE, GUS, dane dotyczące operatorów kablowych zostały skorygowane na podstawie danych publikowanych przez operatorów.

Naszych konkurentów dzielimy na cztery odrębne grupy:

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

Rynek telewizji satelitarnej jest podzielony pomiędzy czterech operatorów: Cyfrowy Polsat S.A. operatora platformy Cyfrowy Polsat, Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o., operatora platformy Cyfra+, ITI Neovision Sp. z o.o., operatora platformy „n” oraz Telewizji na Kartę i TPSA, która rozpoczęła świadczenie usług bezpłatnej usługi satelitarnej w czwartym kwartale 2008 roku, zaś w październiku 2009 roku wprowadziła do swojej oferty płatne pakiety programowe. Według naszych szacunków, nasz udział w rynku płatnej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą abonentów, wyniósł 55% na dzień 31 grudnia 2010 roku.

Nasz udział w przyłączeniach netto rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą pozyskanych abonentów w 2010 roku wyniósł 48%. Natomiast nasz udział w przyłączeniach netto w ostatnich trzech latach wyniósł 49%. Od roku 2009 z powodu coraz większego nasycenia rynku można zauważyć spadek w liczbie nowych przyłączeń netto zarówno dla całego rynku telewizji satelitarnej jak i w naszym przypadku. Poniższy wykres przedstawia udział przyłączeń netto na rynku płatnej telewizji satelitarnej w latach 2008-2010 na podstawie liczby abonentów.



Źródło: Obliczenia na podstawie danych opublikowanych przez poszczególnych operatorów (Cyfrowy Polsat, Cyfra +, „n”, aktywni klienci TNK, od 2009 roku dane zawierają również liczbę abonentów płatnych pakietów TPSA)

Od czerwca 2010 roku świadczymy usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Oferowanie usług zintegrowanych jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na rynku płatnej telewizji satelitarnej w Polsce. Naszą silną pozycję na rynku zawdzięczamy również wysokiej rozpoznawalności naszej marki na rynku, konkurencyjnej ofercie cenowej, atrakcyjnej ofercie programowej, a także naszym wysiłkom skierowanym na budowanie lojalności i utrzymanie naszych klientów.

Operatorzy telewizji kablowej

Konkurujemy z operatorami telewizji kablowej w ograniczonym stopniu ze względu na fakt, iż koncentrują się oni na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego abonenta, natomiast my skupiamy się na klientach zamieszkujących obszary, gdzie infrastruktura telewizji kablowych nie istnieje lub jest słabo rozwinięta. Operatorzy kablowi koncentrują się w swojej działalności na podwyższeniu średniego przychodu na jednego abonenta („ARPU”) poprzez wprowadzanie nowych usług, takich jak szerokopasmowy dostęp do Internetu, usługi telefonii stacjonarnej, czy usługi VOD, natomiast w mniejszym stopniu na wroście bazy abonenckiej. W naszej opinii posiadamy przewagę nad operatorami kablowymi, ponieważ dostarczamy naszą ofertę programową w cyfrowej jakości, zapewniając tym samym lepszą jakość dźwięku i obrazu niż operatorzy kablowi, którzy w dużej części oferują analogową jakość sygnału. Obecnie operatorzy kablowi w Polsce działający w systemie analogowym mogą oferować jedynie około 60 kanałów, nie mogą oferować ponad 500 kanałów ogólnodostępnych (Free to Air, „FTA”), które są oferowane przez operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Operatorzy telewizji kablowych mają natomiast przewagę nad operatorami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej pod względem oferty usług zintegrowanych i usług telekomunikacyjnych, ponieważ mogą wykorzystywać w celu świadczenia tych usług posiadaną infrastrukturę telewizji kablowej. Część z operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w innych krajach europejskich rozpoczęła świadczenie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefonii stacjonarnej poprzez zawarcie umów z innymi spółkami lub poprzez przejęcie spółek, które świadczą takie usługi. My w drugim kwartale 2010 roku wprowadziliśmy do naszej oferty usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, usług dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Wierzymy, że możliwość zaoferowania usług zintegrowanych w przyszłości pozwoli nam skutecznie konkurować z operatorami telewizji kablowych.

W Polsce jest ok. 630 operatorów telewizji kablowej, którzy obsługują ponad 1.100 sieci kablowych. Obecnie największymi operatorami na polskim rynku telewizji kablowej są UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o., Telewizja Kablowa Vectra S.A., Multimedia Polska S.A. oraz Aster Sp. z o.o. (w grudniu 2010 roku zakupiony przez UPC pod warunkiem uzyskania zgody UOKiK), którzy łącznie odpowiadają za ponad 60% rynku telewizji kablowej w Polsce.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół internetowy (IPTV)

Zagrożenie konkurencyjne ze strony operatorów IPTV wynika z rozwoju transmisji sygnału cyfrowej telewizji poprzez protokół internetowy, której rozwój w Polsce przebiega w tej chwili relatywnie powoli. TPSA rozpoczęła oferowanie IPTV swoim

klientom w Warszawie posiadającym DSL w 2006 roku. TPSA jest dominującym podmiotem oferującym usługi telefonii stacjonarnej i posiadającym rozwiniętą infrastrukturę pętli abonenckiej, dlatego też wprowadzenie usługi IPTV przez TPSA może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów telewizji kablowej w Polsce. W najbliższej przyszłości nie powinno to jednak wpłynąć na działalność operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, ponieważ plany TPSA przewidują wprowadzenie usług IPTV na większości obszarów miejskich. Obecnie trudno jest oszacować, kiedy TPSA będzie w stanie znacząco rozwinąć ofertę IPTV na obszarach wiejskich i podmiejskich, jak również w małych i średnich miastach i jaki będzie wpływ tej oferty na działalność operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Na koniec 2010 roku z usług IPTV TPSA korzystało 115 tys. abonentów, dodatkowo 35 tys. klientów korzystało z usług IPTV oferowanych przez Telefonię Dialog (według danych opublikowanych przez operatorów).

Naziemna telewizja cyfrowa (DTT)

Głównym zagrożeniem, jakie może nieść ze sobą technologia naziemnej telewizji cyfrowej jest zniesienie ograniczeń odnośnie przyznawania częstotliwości na nadawanie i w konsekwencji wzrost liczby kanałów naziemnych. Obecnie w Polsce nadawanych jest siedem analogowych kanałów naziemnych, z których tylko cztery dostępne są dla więcej niż 90% gospodarstw domowych. Przejście na cyfrową transmisję sygnału zostało przełożone z powodu braku formalnych regulacji, nie ma także formalnego planu państwowego mającego na celu wykorzystanie dostępnych zakresów częstotliwości cyfrowych. Spodziewamy się, że częstotliwości będą przydzielane zarówno naziemnej telewizji cyfrowej, jak również telewizji w wysokiej rozdzielczości, radio oraz DVB-H (standard umożliwiający nadawanie programów telewizyjnych do telefonów komórkowych). Obecnie za wcześnie jest, aby szacować potencjalny wpływ konkurencji naziemnej telewizji cyfrowej na naszą działalność płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Spodziewamy się, że w najbliższych latach działalność naziemnej telewizji cyfrowej będzie ograniczona do obecnych analogowych kanałów naziemnych, a jej oferta będzie mogła zostać rozszerzona po 2012 roku dzięki udostępnieniu nowych częstotliwości. Wyłączenie nadawania analogowego jest obecnie planowane na 31 lipca 2013 roku.

Punkt 5.5.3. Oferta programowa

Umożliwiamy naszym klientom odbiór szerokiej oferty programowej. Oferta programowa jest jednym z czynników decydujących o pozyskaniu i utrzymaniu abonentów. Wszystkie płatne kanały telewizyjne pozyskujemy od renomowanych nadawców, w tym między innymi, od Telewizji Polsat S.A., TVN S.A., TVP S.A., Discovery Communications Europe, Turner Broadcasting System Europe Limited, The Walt Disney Company Ltd, HBO Polska Sp. z o.o., Cinemax Polska Sp. z o.o., Eurosport S.A., MTV Networks Polska VOF, Viasat World Limited, Fox International Channels oraz AXN Europe Limited. Aby zwiększyć liczbę abonentów koncentrujemy się na umieszczaniu w naszej ofercie szerokiego wyboru różnego rodzaju kanałów telewizyjnych skierowanych do całej rodziny. Wybrane przez nas programy telewizyjne nabywamy na wyłączność ograniczoną do sektora płatnej telewizji satelitarnej. Dzięki temu atrakcyjność naszej oferty nie jest uzależniona od poszczególnych treści programowych, np. pojedynczych praw do popularnych wydarzeń sportowych, jak również jest unikalna i wyróżnia się spośród ofert pozostałych operatorów telewizji satelitarnych. Nasze umowy licencyjne z nadawcami kanałów telewizyjnych przewidują głównie rozliczanie płatności według określonej stawki za jednego abonenta, lub na podstawie opłaty ryczałtowej czy też podziału przychodów.

Umożliwiamy dostęp do ponad 80 polskojęzycznych kanałów telewizyjnych, w tym do kanałów sportowych, muzycznych, rozrywkowych, informacyjnych, edukacyjnych, filmowych i dla dzieci. Oferujemy swoim klientom wszystkie główne kanały naziemne dostępne w Polsce: Polsat, TVP 1, TVP 2 oraz TVN. Nasza oferta programowa obejmuje 12 kanałów sportowych, w tym 3 w jakości HD, takie jak Eurosport HD, Eurosport 2 HD, Polsat Sport HD, 30 kanałów filmowych, włączając HBO, Cinemax, AXN i FilmBox, w tym 9 w jakości HD (AXN HD, Fox HD, FilmBox HD, Fox Life HD, HBO HD, HBO2 HD, HBO Comedy HD, Cinemax HD, Cinemax2 HD), 7 kanałów dla dzieci, włączając Disney Channel, Nickelodeon i Cartoon Network, 5 kanałów informacyjnych takich jak TVN 24, Polsat News i TVP Info, 12 kanałów edukacyjnych, w tym 4 w jakości HD: Discovery HD Showcase, National Geographic Wild HD, Animal Planet HD, National Geographic HD oraz 3 kanały muzyczne, włączając MTVN HD i 10 kanałów rozrywkowych. Jako jedyna platforma satelitarna mamy w swojej ofercie wszystkie trzy najchętniej oglądane (na podstawie badań AGB Nielsen Sp. z o.o.) kanały sportowe: Polsat Sport, Eurosport, i Polsat Sport Extra. Polsat Sport i Polsat Sport Extra, których nie ma w ofercie innych platform satelitarnych, transmitują

popularne wydarzenia sportowe. Dodatkowo, umożliwiamy naszym klientom dostęp do ponad 500 niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski, w tym BBC World, NBC, Bloomberg, Super RTL, ZDF, Rai News 24, Rai Due, Fashion TV, France 24. W naszej ofercie znajduje się również dziewięć wiodących polskich kanałów radiowych, w tym RMF, Radio Zet i trzy programy Polskiego Radia. Naszym klientom oferujemy również VOD - Domową Wypożyczalnię Filmową, usługę z kategorii video na żądanie. VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 15 kanałów satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest rotacyjnie blisko 60 filmów. Usługa ta jest dostępna dla wszystkich naszych abonentów bez względu na typ posiadanego dekodera.

W październiku 2010 roku wprowadziliśmy nowe pakiety programowe oraz zmieniliśmy zasady sprzedaży. Obecnie każdy pakiet promocyjny zawiera kanały w jakości HD, a abonent zyskał możliwość elastycznego tworzenia swojej oferty programowej.

Aktualnie dla nowych klientów Cyfrowego Polsatu oferujemy dwa pakiety startowe: Pakiet Familijny HD i Pakiet Mini HD, trzy dodatkowe promocyjne pakiety również zawierające kanały w jakości HD – Pakiet Ekstra HD, Pakiet Sport HD oraz dostęp do katalogu VOD - Domowej Wypożyczalni Filmowej, a także usługi dodatkowe. Oferujemy również pakiet Premium, który daje dostęp do największej liczby kanałów telewizyjnych oraz dostęp do katalogu filmów VOD.

Poniższa tabela przedstawia pakiety programowe w naszej ofercie promocyjnej:

	Liczba kanałów kodowanych	Cena brutto przy umowie na czas nieokreślony	Cena brutto przy umowie na czas określony
Pakiety bazowe:			
Pakiet Familijny HD	44	49,90	39,90
Pakiet Mini HD	15	19,90	14,90
Pakiet Familijny HD + 1 pakiet dodatkowy		67,90	59,90
Pakiet Familijny HD + 2 pakiety dodatkowe		86,80	79,90
Pakiet Familijny HD + 3 pakiety dodatkowe		102,70	89,90
Pakiet Premium (brak elastyczności)		142,90	99,90

Abonentom oferujemy również usługi dodatkowe w postaci pakietów do wyboru:

- Pakiet HBO HD (25 zł)
- Pakiet Cinemax HD (15 zł)
- Pakiet HBO Cinemax HD (35 zł)
- Pakiet Rozrywka (21 zł).

Pakiet Familijny HD

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Familijnym HD.



Pakiet Mini HD

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Mini HD.



Pakiety tematyczne dla abonentów pakietu Familijnego HD

Abonenci Pakietu Familijnego HD mogą kupować pakiety tematyczne zgodnie ze swoimi preferencjami programowymi. Oferujemy siedem różnych pakietów tematycznych. W pakietach tematycznych oferujemy pakiety dodatkowe (Pakiet Extra HD, Pakiet Sport HD, VOD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa) oraz usługi dodatkowe (Pakiet HBO HD, Pakiet Cinemax HD, Pakiet HBO Cinemax HD, Pakiet Rozrywka). Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne dla abonentów Pakietu Familijnego HD w ramach pakietów tematycznych:



Pakiet Premium

Pakiet Premium zapewnia abonentom dostęp do najszerszej oferty kanałów i obejmuje wszystkie kanały pakietu Familijny HD oraz trzy dodatkowe pakiety tematyczne (Extra HD, Sport HD, HBO Cinemax HD).

Kanały niekodowane

Za pośrednictwem naszego dekodera, poza naszymi płatnymi pakietami programowymi, klienci mają dostęp do wszystkich niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski, w tym BBC World, NBC,

Bloomberg, Super RTL, ZDF, Rai News 24, Rai Due, Fashion TV, France 24 oraz wiodących polskich kanałów radiowych, w tym RMF FM, Radio Zet i trzech programów Polskiego Radia.

Po zakończeniu umowy na usługi płatnej telewizji satelitarnej klient korzystający z nabytego od nas dekodera ma swobodny dostęp do wszystkich kanałów FTA bez ponoszenia jakichkolwiek dodatkowych opłat abonamentowych. Natomiast klientom, którzy nie wywiązują się z wiążącej ich umowy blokujemy dostęp do kanałów telewizyjnych.

VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa

Świadczymy usługę z kategorii video na żądanie – VoD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa. Jednorazowe opłaty za poszczególne pozycje filmowe wynoszą brutto: 11 zł za dostęp do kategorii „Nowość”, 8 zł za dostęp do kategorii „Hit” oraz 5 zł za dostęp do kategorii „Katalog”. Wybrana pozycja filmowa udostępniana jest przez 24 godziny. Dodatkowo istnieje możliwość podpisania umowy na comiesięczny dostęp do filmów z kategorii „Katalog” w cenie 20 zł. Usługa ta jest dostępna dla wszystkich naszych abonentów, bez względu na typ dekodera, dzięki któremu odbierają naszą ofertę programową.

VoD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 15 kanałów satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest rotacyjnie blisko 60 filmów. Przeznaczaliśmy cały transponder satelitarny do obsługi usługi. W ramach VoD - Domowej Wypożyczalni Filmowej w ciągu roku pokazywanych jest około 320 pozycji filmowych. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród 15 propozycji. Co tydzień jest przedstawiana nowa, ciekawa oferta, a miesięcznie udostępnianych jest blisko 30 nowych produkcji.

W chwili obecnej usługa ta jest realizowana w oparciu o umowy z Walt Disney Company Ltd, Sony (CPT Holdings Inc.), Monolith Films Sp. z o.o., Kino Świat Sp. z o.o. i Kino Polska TV Sp. z o.o., w zakresie oferty programowej dystrybuowanej przez SPI Sp. z o.o.

Punkt 5.5.4. Rozwój oferty programowej

Ważnym czynnikiem naszego wzrostu było wprowadzanie nowych i podnoszenie atrakcyjności dotychczasowych pakietów programowych oraz opracowywanie nowych rozwiązań technologicznych. Będziemy dalej rozwijać naszą ofertę programową (przy zachowaniu efektywnego zarządzania kosztami) poprzez włączanie nowych kanałów telewizyjnych i tworzenie nowych pakietów programowych. W trakcie 2010 roku i do dnia publikacji niniejszego raportu nasza oferta programowa została wzbogacona o:

Luty: Comedy Central , Nat Geo Wild  i Nat Geo Wild HD 

Marzec: FilmBox  i FilmBox HD 

Kwiecień: FOX Life HD , Orange sport info 

Czerwiec: Discovery Travel&Living  oraz Animal Planet HD 

Lipiec: AXN HD 

Listopad: FOX HD 

Styczeń 2011: Disney Playhouse  , FOX 

Luży 2011: National Geographic  , Comedy Central Family 

Marzec 2011: National Geographic HD  , HBO2 HD  , HBO Comedy HD  i Cinemax 2 HD 

Punkt 5.5.5. Dekodery

Aby móc odbierać nasze usługi płatnej telewizji, klienci muszą mieć zainstalowany system do odbioru telewizji satelitarnej, składający się z anteny wraz z konwerterem oraz dekodera z pilotem i kartą abonencką. W naszej ofercie znajdują się zarówno proste dekodery SD, jak i najbardziej zaawansowane technologicznie dekodery HD z twardym dyskiem i możliwością nagrywania. Aby móc odbierać kanały HD klienci muszą nabyć/wynająć jeden z oferowanych przez nas dekodów HD: produkowany przez nas dekod HD5000, Echostar DSB-7200HD lub HD Echostar HDS-400E. Aby móc korzystać z funkcji nagrywania klienci muszą nabyć lub wynająć dekod z twardym dyskiem HD DVR Sagemcom ESI-88 lub Echostar DVR-7400HD. Od początku naszej działalności współpracowaliśmy z wybranymi dostawcami dekodów. W 2007 roku nasza spółka zależna Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. rozpoczęła produkcję dekodów SD we własnej fabryce, a w 2010 roku wyprodukowała pierwszy dekod HD. Dodatkowo utrzymujemy współpracę z Samsung Electronics Polska Sp. z o.o., Echostar International Corporation S.L i Sagem Communications Warsaw Sp. z o.o. w zakresie zakupu dekodów z twardym dyskiem i możliwością nagrywania. Już od 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekodów od zewnętrznych dostawców jedynie do dekodów DVR. W 2010 roku oferowaliśmy wyprodukowane w fabryce naszej spółki zależnej dekodery M100, Mini i Familijny i dekod HD5000, których udział w liczbie zawartych przez nas umów na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej wyniósł prawie 80%. Dodatkowo oferowaliśmy dekodery zakupione od podmiotów trzecich: Echostar 717, Echostar 717A, Echostar DSB-7100HD, Echostar DSB-7200HD, Echostar HDS-400E, Echostar DVR-7400HD, Samsung DSB-S305G, Samsung DSB-H370G, Sagem ESI 88.

Nasi abonenci mogą zarówno zakupić, jak i wynająć od nas dekod. Cena nabywanego od nas dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez abonenta – im droższy pakiet tym niższa cena dekodera i wyższe subsydia ponoszone przez nas. Klienci mogą wynająć od nas dekod HD w jednej z dwóch opcji: z miesięczną opłatą lub bez miesięcznej opłaty. W przypadku opcji bez miesięcznej opłaty, klient musi uiścić jednorazową opłatę (księgowo opłata ta jest rozliczana w czasie) w wysokości od 1 do 149 zł za dekod HD a za dekod HD z możliwością nagrywania 99 zł (przy umowie na 29 miesięcy w pakiecie Premium). W przypadku drugiej opcji, klient uiszcza miesięczne opłaty w wysokości 5 zł za dekod HD i HD PVR oraz jednorazową opłatę w wysokości 49 zł za dekod HD lub w wysokości od 1 do 49 zł za dekod z twardym dyskiem.

W tradycyjnej sieci sprzedaży dostarczamy sprzęt w postaci dekodera, karty i anteny z konwerterem, nie instalujemy systemu do odbioru telewizji satelitarnej. Usługi instalacji są natomiast świadczone w uruchomionym przez nas w 2010 roku kanale dystrybucji bezpośredniej D2D (door to door).

Punkt 5.5.6. Sezonowość sprzedaży usług

Historycznie pozyskania nowych klientów były najwyższe w czwartym kwartale roku i wynosiły w latach 2005-2010 ok. 47-68% przyłączeń realizowanych w całym roku. Uważamy, że taka sezonowość sprzedaży usług DTH jest spowodowana zbliżającymi się Świątami Bożego Narodzenia (dekod wraz z usługami płatnej telewizji satelitarnej jest prezentem świątecznym) oraz okresem zimowym i niesprzyjającą pogodą. Nie możemy mieć pewności, że sezonowość sprzedaży usług DTH utrzyma się w przyszłości.

Poniższa tabela przedstawia liczbę abonentów netto pozyskanych w poszczególnych kwartałach oraz procentowy udział w stosunku do liczby pozyskanych abonentów w ciągu roku:

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
styczeń – marzec	37.436	75.063	118.902	195.868	74.437	41.300
udział procentowy	16%	16%	18%	25%	12%	16%
kwiecień – czerwiec	23.791	42.050	100.436	92.195	62.643	24.232
udział procentowy	10%	9%	15%	11%	10%	9%
lipiec – wrzesień	14.390	72.644	114.858	133.905	66.855	42.360
udział procentowy	6%	15%	17%	17%	11%	16%
październik - grudzień	158.295	285.569	324.469	372.712	412.985	155.646
udział procentowy	68%	60%	50%	47%	67%	59%
Abonenci netto razem	233.912	475.326	658.665	794.680	616.920	263.538
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Punkt 5.6. Usługi dostępu do Internetu

Punkt 5.6.1. Otoczenie rynkowe

Dane na temat rynku usług telekomunikacyjnych, w tym Internetu, dostępne są zazwyczaj w drugiej połowie kolejnego roku, tym samym ostatnie dostępne dane dotyczą roku 2009.

Polska, na tle innych krajów Europy Wschodniej i Centralnej, charakteryzuje się jedną z największych populacji użytkowników Internetu w wieku powyżej siedmiu lat, liczącą 17,9 mln użytkowników. Rok 2009 przyniósł znaczący wzrost liczby łączy - w porównaniu do poprzedniego roku liczba połączeń powiększyła się w sumie o 7,3 mln, co stanowiło 32 procentowy wzrost. Zgodnie z danymi UKE, liczba gospodarstw domowych z dostępem szerokopasmowym wzrosła o 5,2 mln, czyli o 13,6% w porównaniu do roku 2008. W 2009 roku już prawie 39% gospodarstw domowych posiadało dostęp do szerokopasmowego Internetu. Według danych Eurostatu, w 2009 roku około 59% polskich gospodarstw domowych z minimum jedną osobą w wieku 16-74 lata było wyposażonych w komputer z dostępem do Internetu. Całkowita wartość rynku Internetu w Polsce na koniec 2009 roku była szacowana na 4,1 mld złotych (nie w tysiącach). Szacujemy, że penetracja rynku dostarczania stałego łącza szerokopasmowego Internetu w 2010 roku wyniosła 44% gospodarstw domowych. Rynek mobilnego dostępu do Internetu jest znacznie mniej rozwinięty, szacunki na koniec 2010 roku wskazują na około 3 mln modemów mobilnego Internetu, co stanowi penetrację na poziomie 8% populacji.

Na polskim rynku usługi dostępu do Internetu oferuje kilka największych operatorów telekomunikacyjnych, ale również mniejsi dostawcy usług Internetowych. Poniższe tabele przedstawiają udziały w rynku dostawców Internetu – oddzielnie operatorzy dostarczający łącza kablowe i łącza mobilne.

Udziały w rynku operatorów łącz kablowych

Dostawca	Udział w rynku 2009
TPG (TP SA i Orange)	41,4%
Netia	9,9%
UPC	7,5%
Multimedia	5,5%
Vectra	3,2%
Dialog	2,7%
Aster	2,6%
Pozostali (domowa sieć LAN, inni CTV, itp.)	27,2%
Suma	100,0%

Źródło: dane publikowane przez operatorów

Dostawca	Udział w rynku 2009
Era – Blueconnect	36,5%
Plus – iPlus	23,6%
Orange - Orange Free	20,4%
Play	19,4%
Szerokopasmowy internet mobilny - MVNO (Aster, Vectra, Multimedia)	0,1%
Suma	100,0%

Źródło: dane publikowane przez operatorów

Punkt 5.6.2. Konkurencja

Oferowane przez nas usługi dostępu do Internetu mają istotne przewagi nad konkurencją ze strony operatorów łącz kablowych i bezprzewodowych. Oferujemy łącze internetowe o szybkości 28,8 Mb/s, które jest trzy razy szybsze niż typowe łącza internetowe oferowane w Polsce, a inni operatorzy mogą zaoferować taką szybkość jedynie w nielicznych częściach kraju. W 2009 roku większość (66%) łącz kablowych oferowało szybkość 2 Mb/s, a tylko 4% łącz dostarczało szybkość 10 Mb/s lub większą.

Szybkie łącze oferowane przez Cyfrowy Polsat daje klientom możliwość korzystania z pełnego zakresu możliwości jakie niesie Internet. Co więcej, w przeciwieństwie do innych operatorów, nie ograniczamy szybkości łącza po wykorzystaniu przez klienta zakupionego pakietu danych.

Ponadto, na naszą korzyść działa niska penetracja usługami internetowymi terenów nisko zurbanizowanych, brak odpowiedniej infrastruktury operatorów kablowych i niska jakość oferowanych łącz mobilnych, co daje nam szansę szybkiego rozwijania bazy klientów. Konkurencja ze strony operatorów kablowych i TPSA właściwie ograniczona jest do terenów dużych i średnich miast. Dla klientów z pozostałych obszarów, jedyną dostępną opcją jest łącze radiowe.

Klienci z terenów nisko zurbanizowanych korzystają w większości z usług operatorów mobilnych opartych na technologii UMTS lub GPRS, których jakość nie jest wysoka. Cyfrowy Polsat bazuje na technologii HSPA+ MIMO, dzięki czemu możemy oferować nieporównywalnie szybkie łącze (28,8 Mb/s). Wraz z ogólnym wzrostem popytu na usługi dostępu do Internetu, popyt na wysokiej jakości usługi dostępu bezprzewodowego będzie z pewnością rosnać. Dla wielu gospodarstw domowych w małych miasteczkach i wsiach, Cyfrowy Polsat może okazać się jedyną opcją uzyskania dostępu do Internetu, a nasza oferta usług zintegrowanych na pewno okaże się atrakcyjną propozycją.

W 2011 roku, jako pierwszy dostawca w Polsce oraz czwarty w Europie, Cyfrowy Polsat zaoferuje swoim klientom Internet LTE, uważany za przyszłość bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu i następcę powszechnie obecnie używanego standardu UMTS. Szybkość bezprzewodowego łącza LTE będzie sięgać nawet 150 Mb/s. Wprowadzenie takiej usługi wzmocni naszą przewagę nad konkurencją.

Punkt 5.6.3. Nasza oferta

Obecnie z oferty Internetu Cyfrowego Polsatu mogą korzystać mieszkańcy ok. 11 000 miejscowości. Oferta jest dostępna w Autoryzowanych Punktach Sprzedaży operatora oraz sieci mPunkt, znajdujących się w zasięgu sieci. W ramach oferty "Internet dla Każdego", spółka proponuje 4 poziomy abonamentu, różniące się wielkością danych do wykorzystania w miesiącu. Podstawowa opcja daje dostęp do 200 MB za 1 zł miesięcznej opłaty abonamentowej. Pozostałe warianty oferty to pakiety dodatkowe: 2 GB, 12 GB i 30 GB, za które należy uiścić opłatę w wysokości - 29, 49 i 69 zł miesięcznie. Aktywacja usługi kosztuje 49 zł, a umowę można zawrzeć na 15 lub 29 miesięcy. Po wykorzystaniu puli danych w abonamencie użytkownik nadal może korzystać z pełnych parametrów Internetu - zarówno w dzień, jak i w nocy - na bardzo korzystnych warunkach, płacąc według atrakcyjnej stawki za każdy MB lub wykupując dodatkowe pakiety danych.

Punkt 5.6.4. Modemy

Oferujemy najbardziej zaawansowane technologicznie modemy dostępne obecnie na rynku. W zależności od długości trwania umowy oraz dodatkowego pakietu danych, klient może nabyć modem już za 1 zł. Decydując się na przykład na Pakiet 30 GB z umową na 29 miesięcy, klient może wybierać pomiędzy czterema modemami w cenie 1 zł oraz zestawem modem Huawei E182E lub Huawei E182E MIMO wraz z routerem Huawei D100 lub D105 w cenie 2 zł. Instalacja modemu jest prosta i nie wymaga wiedzy technicznej.

Punkt 5.7. Usługi telekomunikacyjne

Punkt 5.7.1. Otoczenie rynkowe

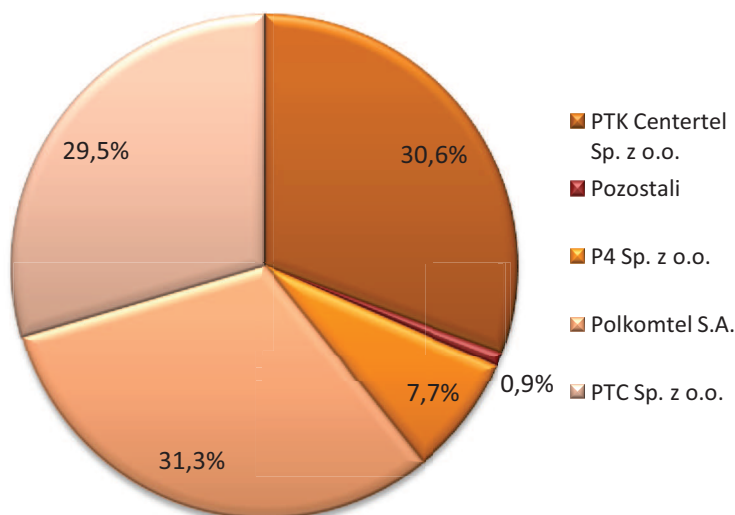
Dane na temat rynku usług telefonicznych dostępne są zazwyczaj w drugiej połowie kolejnego roku, tym samym ostatnie dostępne dane dotyczą roku 2009.

Według raportu Urzędu Komunikacji Elektronicznej polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym. Poziom penetracji rynku na koniec 2009 roku wyniósł 117,4%, a wartość rynku szacowano na około 18,7 mln. Przychody z usług telefonii komórkowej stanowiły 44% całości przychodów z usług telekomunikacyjnych w Polsce. Według raportu UKE liczba użytkowników telefonii komórkowej sięgnęła 45 mln na koniec 2009 roku. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez GUS na koniec 2010 roku liczba aktywnych kart SIM w Polsce wyniosła 47.153, co oznacza penetrację na poziomie 123,42%.

Rynek dzieli między sobą 18 operatorów, z których 6 to operatorzy sieci MNO a pozostałe 12 to operatorzy wirtualni (MVNO). Trzeba jednak zaznaczyć, że wirtualni operatorzy stanowią bardzo niewielką część rynku. W modelu MVNO, operator telefonii komórkowej, tak jak np. Polkomtel, udostępnia wirtualnemu operatorowi częstotliwość oraz niezbędną infrastrukturę do oferowania usług MVNO.

Rynek telefonii komórkowej jest silnie spolaryzowany – trzech głównych operatorów tradycyjnych (Polkomtel SA, Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. i PTK Centertel Sp. z o.o.) kontrolowało ponad 90% rynku w 2009 (wg. UKE). Niemniej jednak, pomimo dominacji największych graczy, względnie nowy operator P4 zdołał zdobyć 5,2 mln abonentów na koniec 2010 roku (wg. danych opublikowanych przez operatora).

Poniższy wykres przedstawia udział operatorów w rynku w 2009 roku wg liczby klientów.



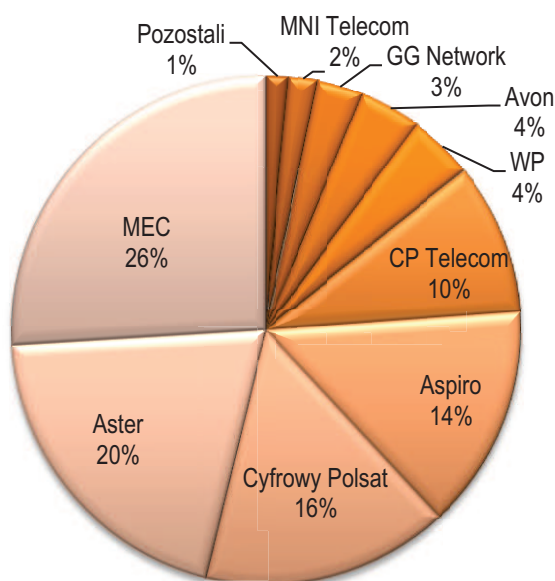
Źródło: „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2009 roku” UKE

Pod względem przychodów, praktycznie całość, bo aż 99,1% przychodów rynku telefonii mobilnej w 2009 roku została wypracowana przez czterech głównych operatorów infrastrukturalnych.

Punkt 5.7.2. Konkurencja

Rynek usług telefonii komórkowej w Polsce jest rynkiem silnie spolaryzowanym. Z jednej strony jest zdominowany przez trzech dużych operatorów tradycyjnych kontrolujących ponad 91% rynku mierzonego liczbą aktywnych kart SIM (wg raportu UKE: Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2009 roku): Polkomtel S.A., Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. oraz PTK Centertel Sp. z o.o. Z drugiej strony daje wciąż możliwość pozyskania istotnej części rynku, co pokazuje przykład względnie nowego operatora P4, który zdobył na koniec 2009 roku 7,7% udział w rynku, co stanowiło 3,45 mln aktywnych klientów (wg oświadczenia P4). Również operatorzy alternatywni widzą szansę na pozyskanie znaczącej liczby klientów w modelu działania MVNO. Jednak udział MVNO w rynku telefonii komórkowej mierzony liczbą kart SIM cały czas pozostał marginalny i wyniósł 0,4%.

Poniższy wykres przedstawia udział operatorów w rynku MVNO w 2009 roku wg liczby klientów.



Źródło: „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2009 roku” UKE

Większość operatorów wirtualnych świadczy podstawowe usługi telekomunikacyjne w systemie przedpłaconym, a tylko kilku z nich (m. in. Cyfrowy Polsat) wprowadziło na rynek ofertę abonamentową. Uważamy, że nasza przewaga konkurencyjna zarówno na rynku usług telekomunikacyjnych, jak i DTH polegała na oferowaniu usługi zintegrowanej, w skład której wchodziły: usługa płatnej telewizji satelitarnej, usługi dostępu do Internetu oraz usługi telekomunikacyjne w modelu MVNO.

Punkt 5.7.3. Nasza oferta

Świadczymy usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid). Usługi telefoniczne oferujemy jako element naszej oferty zintegrowanej. W ramach usługi „Telefon” dołączonej do pakietu telewizyjnego klient otrzymuje 30 darmowych minut na połączenia telefoniczne do wszystkich krajowych sieci komórkowych i stacjonarnych lub 90 minut na rozmowy w ramach sieci Cyfrowego Polsatu.

Klient ma również możliwość wyboru jednego z dwóch oferowanych przez nas dodatkowych pakietów minut:

- Pakiet 120 Minut za 29 zł miesięcznej opłaty,

- Pakiet 240 Minut za 49 zł miesięcznej opłaty.

Po przekroczeniu pakietów minut, klient płaci 10 groszy za minutę połączenia do sieci Cyfrowego Polsatu i 29 groszy za minutę rozmowy do pozostałych sieci krajowych. Może także korzystać z innych usług płacąc wg stawek:

- 15 groszy za SMS
- 30 groszy za MMS
- 12 groszy za transmisję danych (100 kB).

Punkt 5.8. Multioferta

Od czerwca 2010 roku Cyfrowy Polsat proponuje klientom ofertę zintegrowaną. Umożliwia ona zakup wszystkich trzech usług Cyfrowego Polsatu - telewizji, Internetu i telefonii komórkowej - z jedną umową, opłatą abonamentową i fakturą. Usługi telekomunikacyjne są dostępne w ramach dotychczasowej opłaty abonamentowej za usługę telewizyjną.



Obecnie, w ramach opłaty za telewizję, abonent otrzymuje w prezencie nawet 4 GB danych w usłudze Internet, pakiet danych jest stały przez cały okres trwania umowy. Klient wybierając umowę z okresem podstawowym 29 miesięcy, może dostać w prezencie nawet 116 GB szybkiego Internetu. W ramach usługi Telefon klient otrzymuje 30 minut na połączenia telefoniczne. Jednocześnie abonent korzysta ze wszystkich bonusów dostępnych w bieżącej ofercie telewizyjnej. Jeśli liczba danych i minut okazałaby się niewystarczająca, abonent może korzystać w dowolnej konfiguracji z dodatkowych, fakultatywnych, korzystnych pakietów dostępnych w usłudze Internet i Telefon.

Poniższa ilustracja prezentuje Multiofertę jaką na dzień publikacji niniejszego raportu proponujemy naszym Klientom:

Z TELEWIZJĄ INTERNET I TELEFON MASZ ZA DARMO! *

Wybrałeś już swój idealny pakiet telewizyjny?
Skorzystaj z niego w ramach Multioferty, a dostaniesz od nas darmowy Internet i Telefon! *

Chciałbyś jeszcze więcej?
Wybierz pakiet dodatkowy i skorzystaj z naszej superpromocji 4 x więcej gigabajtów!

Nie zapomnij o darmowych rozmowach.
Co miesiąc w ramach Multioferty dostajesz od nas 30 minut na rozmowy do wszystkich sieci! *

Teraz jeszcze więcej Internetu!

**+ 1 GB
+ 30 minut**

PAKIEF FAMILIJNY HD

Co miesiąc dodatkowe 1,5 GB za darmo! **

- PAKIEF EXTRA HD** + 500 MB
- PAKIEF SPORT HD** + 500 MB
- VOD © Domowa Wypożyczalnia Filmowa** + 500 MB
Katalog filmowych przeobrażeń
- PAKIEF CINEMAX HD** + 500 MB
- PAKIEF HBO HD** + 500 MB

Z promocją Premium dostajesz miesięcznie aż 4 GB na Internet i 30 minut na rozmowy do wszystkich sieci w prezencie! *

4 GB za darmo*

* Darmowy Internet i Telefon otrzymasz, jeśli w cenie usługi telewizyjnej. Abonent otrzymuje pakiet danych w usłudze Internet oraz pakiet minut (wymierzonych na SMDs) w usłudze Telefon Komórkowy. Szczegóły w Umowie, Regulaminie i Regulaminie Promocji „Multioferta”. ** W okresie podstawowym Umowy.

Cena modemu w ofercie zintegrowanej zależy od długości trwania umowy (15 lub 29 miesięcy) oraz dodatkowego pakietu danych wybranego nieobligatoryjnie spośród dostępnych w ofercie Internet Cyfrowego Polsatu. Wybierając na przykład Pakiet 30 GB z umową na 29 miesięcy, klient może wybierać pomiędzy czterema modemami, za które zapłaci 1 zł. Jeśli przy tym czasie trwania umowy wybierze Pakiet 30 GB modem Huawei E182E lub modem Huawei E182E MIMO wraz z routerem Huawei D100 lub D105 otrzyma za 2 zł. Posiadany pakiet można zmienić na wyższy w dowolnym momencie trwania umowy.

Usługi zintegrowane są adresowane zarówno do nowych klientów, jak i obecnych abonentów platformy, którzy w dowolnym momencie trwania umowy mogą poszerzyć aktualnie posiadany pakiet telewizyjny o dostęp do jednej lub dwóch usług telekomunikacyjnych. Multioferta jest dostępna w Autoryzowanych Punktach Sprzedaży Cyfrowego Polsatu oraz w sieci mPunkt. Zestaw z Internetem i Telefonem można nabyć w 514 punktach znajdujących się w zasięgu usługi Internet, natomiast zestaw z Telefonem można aktywować w całej sieci sprzedaży.

Oferta usług zintegrowanych jest znakomitym narzędziem marketingowym, pomagającym nam budować przewagę konkurencyjną na rynku płatnych telewizji satelitarnych. To właśnie Multioferta daje nam szansę na stałe poszerzanie bazy abonentów, a równocześnie na wzrost przychodów. Multioferta jest zachętą dla klientów do korzystania z pełnego pakietu naszych usług. Dzięki niej zyskujemy również większe zadowolenie naszych abonentów, a co za tym idzie wzrost ich lojalności. W dłuższej perspektywie oferta usług zintegrowanych umożliwia nam zwiększenie średniego przychodu na abonenta a także zmniejszenie wskaźnika odpływu abonentów.

Punkt 5.9. Sprzedaż i marketing, obsługa i utrzymanie Klienta

Punkt 5.9.1. Marketing usług

Do promowania naszych usług wykorzystujemy głównie reklamę w TV, Internecie, radiu i w prasie. Nasze oferty i promocje są również mocno wspierane na naszej stronie internetowej www.cyfrowypolsat.pl jak i w materiałach reklamowych dystrybuowanych w naszych punktach sprzedaży. Korzystamy także z różnych form marketingu lokalnego realizowanego we współpracy z naszymi dystrybutorami regionalnymi. Z naszymi obecnymi Klientami komunikujemy się wykorzystując Kanał dla Abonentów, mailingi, jak i szeroko rozumiany telemarketing.

Punkt 5.9.2. Sprzedaż

W celu obsługi wszystkich poniżej opisanych kanałów dystrybucji stworzyliśmy własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym. W magazynie centralnym o łącznej powierzchni ok. 9.500 m² składujemy wszystkie produkty oferowane naszym klientom. Powierzchnia ta pozwala na składowanie kilkuset tysięcy dekodów, telefonów, modemów oraz szeregu różnego rodzaju materiałów niezbędnych do zapewnienia sprawnego działania w obszarze logistyki i sprzedaży. W ich skład wchodzi między innymi materiały reklamowe, opakowania, akcesoria i półprodukty, z których na etapie końcowym powstaje wysokiej jakości produkt dla naszych odbiorców. Ich ilość w dużej mierze zależy od specyfiki i gabarytów danego produktu, ale obecnie posiadane powierzchnie zaspakajają w pełni nasze potrzeby.

Sieć sprzedaży produktów i usług cyfrowej telewizji satelitarnej

Prowadzimy sprzedaż poprzez dwa kanały dystrybucji - kanał sprzedaży tradycyjnej oraz kanał sprzedaży bezpośredniej. Zorganizowaliśmy sieć sprzedaży usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej obejmującą swoim zasięgiem całą Polskę. Tradycyjna sieć sprzedaży składa się z 25 dystrybutorów, współpracujących z siecią 996 detalicznych punktów sprzedaży oraz dystrybutora mPunkt zarządzającego 140 autoryzowanymi punktami sprzedaży. Drugim kanałem dystrybucji jest sieć sprzedaży bezpośredniej D2D („door-to-door”), która składa się z własnej struktury Cyfrowego Polsatu zatrudniającej 240 handlowców i struktury zewnętrznej obejmującej trzech dystrybutorów zatrudniających 43 handlowców.

Dystrybutorami są niezależne podmioty gospodarcze zawierające umowy bezpośrednio z autoryzowanymi punktami sprzedaży, które na tej podstawie świadczą nasze usługi. W punktach tych nasi klienci mają możliwość podpisania umowy na świadczone przez nas usługi, zakupu dekodera oraz zamówienia profesjonalnej usługi montażu instalacji antenowej. Punkty te udzielają porad technicznych, pośredniczą w obsłudze serwisowej dekodów, telefonów oraz wydają urządzenia zastępcze na czas realizowania naprawy.

Autoryzowane punkty sprzedaży posiadają naszą wizualizację w postaci podświetlanych kasetonów, plafonów i innych trwałych nośników, które pełnią funkcję reklamową oraz ułatwiają ich zlokalizowanie. Zaopatrujemy je także w materiały marketingowe, w tym plakaty, broszury i ulotki w celu zwiększenia wśród naszych potencjalnych klientów zainteresowania naszymi usługami. Organizujemy dla pracujących tam sprzedawców szkolenia ukierunkowane na pozyskiwanie nowych abonentów i rozpowszechnianie informacji o atrakcyjności naszej oferty programowej. Ponadto, aby zmotywować sprzedawców do zwiększenia sprzedaży, organizujemy okresowo programy motywacyjne dla Pełnomocników Handlowych za sprzedaż programów i usług Cyfrowego Polsatu, wiążące się z określonymi dodatkowymi korzyściami, które są pochodną indywidualnych wyników danego Pełnomocnika Handlowego w danym miesiącu. Bonusy te dotyczą pozyskania określonej liczby abonentów oraz sprzedaży określonej liczby danego pakietu programowego, w taki sposób abyśmy w zależności od zmieniającej się sytuacji na rynku mogli pozostać konkurencyjni.

Dystrybutorzy oraz autoryzowane punkty sprzedaży prowadzą również sprzedaż wykorzystując przenośne stoiska sprzedaży w centrach handlowych oraz podczas imprez masowych. Ze względu na dobrą wizualizację oraz wyposażenie w materiały promocyjne takie jak ulotki i foldery, stoiska te pełnią również funkcję reklamową.

Kanał sprzedaży bezpośredniej D2D („door-to-door”) pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży.

Sprzedaż usług dostępu do Internetu

Obecnie z oferty Internetu Cyfrowego Polsatu mogą korzystać mieszkańcy ok. 11 000 miejscowości. Oferta jest dostępna w około 514 autoryzowanych punktach sprzedaży operatora, znajdujących się w zasięgu sieci.

Sprzedaż usług telefonicznych

Oferta telefonicznych usług abonamentowych dostępna jest w około 1.136 wyselekcjonowanych Autoryzowanych Punktach Sprzedaży Cyfrowego Polsatu. Doładowania elektroniczne dostępne są w około 61.810 punktów detalicznych.

Telefoniczne centrum sprzedaży (call center)

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

Internet

Dzięki naszej stronie internetowej posiadamy dostęp do rosnącej grupy klientów korzystających z tego medium. Strona www.cyfrowypolsat.pl umożliwia szczegółowe zapoznanie się z naszą ofertą, zamówienie zestawu odbiorczego wraz z wybranymi pakietami programowymi lub odszukanie adresu najbliższego punktu sprzedaży. Dotychczasowi klienci mogą nabyć poprzez ten kanał dystrybucji dodatkowe pakiety programowe oraz doładować konto swojego telefonu.

Punkt 5.9.3. Obsługa i utrzymanie Klienta

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

Do obsługi i utrzymania klienta używamy zaawansowanego systemu zarządzania relacjami z klientami (CRM) stworzonego przez naszych specjalistów w oparciu o zintegrowaną platformę obsługującą między innymi telefon, faks, mail, SMS/TTS w połączeniu z IVR (system interaktywnej odpowiedzi głosowej przygotowanych informacji tekstowych) i CTI (platforma

integrująca funkcjonalność telefonu i CRM) wraz ze standardową korespondencją pocztową. System zarządzania relacjami z klientami pozwala kompleksowo realizować oraz dokumentować poprzez platformę Nice (system rejestracji głosu) obsługę wszelkich zgłoszeń.

System zarządzania relacjami z naszymi klientami został wzbogacony o nowe funkcjonalności, m.in.: elektroniczne archiwum, za pomocą którego dokumenty papierowe procesowane są w sposób elektroniczny, co pozwala na oszczędność czasu i poprawia bezpieczeństwo przechowywanych danych oraz zintegrowany system komunikacji z abonentami obejmujący naszą stronę internetową, Internetowe Centrum Obsługi Klienta, wiadomości tekstowe wysyłane na ekran telewizora oraz interaktywny system odpowiedzi głosowej. Ponadto wdrożyliśmy nowoczesny system utrzymania klienta oraz system monitoringu płatności.

Telefoniczne Centrum Obsługi Klienta (Call Center)

Wykorzystujemy Telefoniczne Centrum Obsługi Klienta liczące ponad 500 stanowisk telefonicznych i 100 stanowisk back office do obsługi pisemnych zgłoszeń (między innymi faksowych i e-mailowych). W połowie 2011 roku planujemy oddanie kolejnych 100 stanowisk. Telefoniczne centrum obsługi klienta pozostaje do dyspozycji klientów 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Poszczególne działy i sekcje z obszaru obsługi klienta w pełni dedykowane są naszym abonentom i odpowiadają za kompleksową, profesjonalną obsługę klienta poczynając od zamówienia usług, poprzez podpisanie umowy, przyjmowanie zgłoszeń reklamacyjnych, wyjaśnianie płatności, aż do udzielania wszelkich informacji i wsparcia klientów przez cały czas trwania umowy.

Internetowe Centrum Obsługi Klienta (ICOK)

Internetowe Centrum Obsługi Klienta jest zaawansowanym narzędziem informatycznym, które za pośrednictwem Internetu zapewnia bezpieczny i bezpłatny dostęp do zasobów back office oraz pomocy technicznej w trybie online. Poprzez ICOK Klienci posiadający dekodery lub moduł CAM mają możliwość: sprawdzić stan swoich płatności, wydrukować gotowy przelew pocztowy lub zlecenie płatności w banku, zamówić gotowe druki opłat za abonament, przejrzeć historię zmian w umowie, zapoznać się z parametrami swojego dekodera, wydrukować instrukcję obsługi dekodera, wznowić połączenie z satelitą, przywrócić fabryczne ustawienie kodu PIN swojego dekodera, zmienić swoje dane teleadresowe i adres korespondencyjny, dokonać płatności online oraz wysłać zapytanie za pomocą formularza kontaktowego. Klient poprzez ICOK może również obejrzeć swoje zakupy VOD Domowej Wypożyczalni Filmowej oraz zamówić pakiet VIP. Nasi Klienci korzystający z oferty Telefonii Komórkowej oraz Internetu za pośrednictwem ICOK mają możliwość m.in.: wglądu do danych dotyczących posiadanej oferty telefonicznej lub internetowej, historii wystawianych rachunków oraz podglądu faktur, jak również płatności online. Ponadto Klienci mogą również zasilić posiadany numer telefoniczny lub inny numer należący do sieci Cyfrowego Polsatu, aktywować oraz dezaktywować wybrane usługi, sprawdzić dostępne jednostki możliwe do wykorzystania w ramach aktywnych usług/pakietów, obejrzeć szczegółowy wykaz usług, uzyskać informację o adresach Autoryzowanych Punktów Sprzedaży oraz punktów serwisujących aparaty telefoniczne i modemy z oferty Cyfrowego Polsatu oraz wysłać formularz kontaktowy.

Utrzymanie Klienta

Utrzymanie Klienta to dla nas niezwykle ważny obszar działalności. Stale rozwijamy programy utrzymaniowe i lojalnościowe. Staramy się pozyskać jak najszerszą wiedzę o potrzebach naszych abonentów, tak aby móc przedstawić im spersonalizowaną ofertę i sprawić, że będą mieli poczucie indywidualnego traktowania. Programy utrzymaniowe prowadzimy w formie programów reaktywnych i pro aktywnych. W pierwszym przypadku proces zaczyna się w momencie, gdy nasz abonent wyrazi chęć zakończenia korzystania z naszych usług. Natychmiast kontaktujemy się z takim abonamentem i zbieramy szczegółowe informacje na temat powodów rezygnacji, następnie przedstawiamy nową atrakcyjną ofertę aby zachęcić abonenta do pozostania przy naszych usługach. W przypadku programów pro aktywnych, akcje utrzymaniowe prowadzimy przed upływem podstawowego okresu umowy abonenta. Wykorzystując różne kanały komunikacji, przedstawiamy klientom oferty przedłużania umów. Dla klientów przedłużających umowy proponujemy atrakcyjniejsze stawki oraz możliwość przedłużenia na 12 miesięcy. Aby zachęcić abonenta do pozostania z nami, proponujemy na przykład

zamianę dekodera lub rozszerzenie pakietu programowego. Wprowadziliśmy również zasadę automatycznego przedłużenia umowy na kolejne 12 miesięcy po upływie okresu podstawowego.

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

Punkt 5.10. Technologia i infrastruktura

Punkt 5.10.1. Technologia i infrastruktura DTH

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego zakupionym od Nagravision. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych. Nasz Klient, podpisując umowę na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji satelitarnej wraz z dekodernem, otrzymuje kartę (wielkości karty kredytowej), która stanowi integralną część naszego zestawu do odbioru telewizji satelitarnej i umożliwia odbiór płatnej oferty programowej.

Podejmujemy wszelkie działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi. W przypadku wykrycia nieautoryzowanego dostępu do naszych usług, zagrażającego naszej działalności, a co za tym idzie i przychodom, zgodnie z umową, Nagravision wymienia system warunkowego dostępu wraz z kartami udostępnionymi naszym abonantom oraz, jeżeli jest to konieczne, dekodernami, które nie są w stanie obsłużyć nowego systemu. Na 2011 rok planowane jest wprowadzenie nowej wersji systemu ochrony dostępu Nagravision.

Satelita

Podpisaliśmy umowy z Eutelsat S.A. na wynajem pojemności na satelitach HotBird 8 i 9 przez kolejne 6 lat. W wyniku podpisania tych umów dysponujemy pojemnością satelitarną na czterech transponderach. Umowy obejmują dwa transpondery dla sygnału SD oraz dwa transpondery dla sygnału HD (z których jeden obsługuje również świadczone przez nas usługi VOD). Dzięki nabyciu Telewizji Polsat zyskamy możliwość wykorzystania kolejnego transpondera. Jesteśmy jednym z kluczowych klientów Eutelsatu, co stawia nas w korzystnej pozycji negocjacyjnej i w razie potrzeby uzyskania dostępu do kolejnych transponderów. Zgodnie umowami zawartymi z Eutelsat, w razie awarii satelity, mamy prawo korzystania z pojemności zastępczej.

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam wyniesienie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelicie HotBird 8 i 9. Niektóre z oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych są wynoszone przez nadawców tych kanałów lub przez podmioty trzecie.

Dysponujemy jednym z największych w Polsce i jednym z najnowocześniejszych w Europie centrów nadawczych. Zostało ono wybudowane w 2006 roku, a nadawać zaczęło na początku 2007 roku. Nasze centrum nadawcze, wyposażone w najnowsze systemy informatyczne oraz układy audio i video, umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych również w jakości HD. Nadajemy programy przy wykorzystaniu różnych nośników, zapewniamy cyfrową transmisję danych na satelitę i monitorujemy parametry sygnału. Proces emisji jest w pełni kontrolowany przez wyspecjalizowany system monitoringu sygnału. Dobrą jakość sygnału i niezawodność zapewnia nasz wykwalifikowany personel oraz specjalistyczne firmy, z którymi współpracujemy.

Usługi na rzecz nadawców telewizyjnych i radiowych

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

Punkt 5.10.2. Technologie i infrastruktura usług dostępu do Internetu

Usługa dostępu do Internetu dla użytkowników Cyfrowego Polsatu jest realizowana w najnowocześniejszej w Polsce sieci obsługiwanej przez firmę Mobyland, w technologii HSPA+, na częstotliwości 900 MHz. Technologia HSPA+ zwana także Evolved HSPA (High Speed Packet Access - Szybka Pakietowa Transmisja Danych) stanowi połączenie wykorzystywanych w sieciach komórkowych 3G HSDPA (High Speed Download Packet Access - Szybka Pakietowa Transmisja Danych) do

Użytkownika) i HSPA+ (High Speed Upload Packet Access – Szybka Pakietowa Transmisja Danych od Użytkownika). Maksymalne prędkości przesyłania danych w technologii HSPA+ to 21 Mb/s przy pobieraniu danych z Internetu i 5,76 Mb/s przy wysyłaniu danych przez użytkownika. Obecny standardem w sieciach komórkowych jest odpowiednio 7,2 Mb/s i 1,9 Mb/s – parametry oferowane przez nas są trzykrotnie wyższe i pozwalają w pełni korzystać z zasobów Internetu – słuchać radia, oglądać video, swobodnie przysyłać duże pliki, kontaktować się z innymi za pośrednictwem komunikatorów video (videorozmowa przez Internet). Od października 2010 roku zwiększyliśmy prędkość transmisji danych do 28,8 Mb/s, dzięki wykorzystaniu nowoczesnej technologii MIMO (Multiple Input, Multiple Output), zapewniającej użytkownikom jeszcze wyższy poziom usług i lepszą jakość transferu. Technologia MIMO, pracująca w oparciu o zastosowanie wielu anten nadawczych i odbiorczych w stacji bazowej i terminalu, umożliwia jednocześnie przesłanie kilku różnych strumieni danych, dzięki czemu uzyskujemy wyższą - do 28,8 Mb/s - przepustowość, lepszą jakość transmisji oraz optymalizujemy wykorzystanie częstotliwości. Pozwala to na swobodne korzystanie ze wszystkich zastosowań Internetu - praca z przeglądarką, pobieranie i wysyłanie plików, odtwarzanie filmów, transmisje on-line materiałów HD i 3D, itp.

W grudniu 2010 roku podpisaliśmy umowę na czas nieokreślony ze spółką Mobyland, która zapewnia nam dostęp do usługi bezprzewodowego transferu danych na częstotliwości 1800MHz i 900MHz w technologii LTE i HSPA+.

Obszar objęty zasięgiem pojedynczej stacji bazowej jest kilkakrotnie większy na częstotliwości 900 MHz niż na powszechnie stosowanej częstotliwości 2100MHz (na tej częstotliwości operują sieci 3G Era, Orange, Plus i Play). Dzięki temu rozwój sieci Mobyland jest szybszy i bardziej ekonomiczny w szczególności na nisko zurbanizowanych terenach, gdzie infrastruktura kablowa jest bardzo słabo rozwinięta. Zasięg sieci Cyfrowego Polsatu będzie stale rozszerzany, aby zapewnić dostęp do coraz większej bazy potencjalnych klientów. Obecnie zasięg sieci obejmuje 48% populacji kraju i 40% abonentów naszej platformy

Punkt 5.10.3. Technologie i infrastruktura MVNO

Swoją działalność na rynku MVNO opieramy na modelu pełnego operatora MVNO. Oznacza to posiadanie własnej infrastruktury telekomunikacyjnej (poza siecią radiową). Taki model działalności pozwala na pełną kontrolę oferty dla klientów m.in. dzięki własnemu systemowi bilingowemu, a także na bezpośrednie relacje międzyoperatorskie, co skutkuje dodatkowymi przychodami międzyoperatorskimi.

Usługi MVNO funkcjonują w systemie GSM, oparte są na technologii UMTS dostarczanej przez interfejs radiowy naszego partnera – operatora MNO. Usługi obejmują przesył danych głosowych, SMS, MMS, a także danych GPRS/Edge/UMTS/HSPA. Nasi klienci mogą również korzystać z połączeń międzynarodowych (usługa roamingu).

Punkt 5.11. Perspektywy rozwoju

Punkt 5.11.1. Perspektywy rozwoju usług DTH

Uważamy, że ze względu na stosunkowo niskie nasycenie usług płatnej telewizji w Polsce (niecałe 72%) w porównaniu do krajów Europy Zachodniej (średnia dla pięciu najbardziej rozwiniętych rynków płatnej telewizji kształtuje się na poziomie powyżej 90%) rynek cechuje się znaczącym potencjałem wzrostu. Rynek telewizji kablowej w Polsce charakteryzuje się wysoką saturacją, a infrastruktura dostawców ogranicza się do terenów miejskich. Telewizja satelitarna DTH ma zatem potencjał wykorzystania prawie całości potencjału wzrostu rynku płatnej telewizji. W naszej opinii dostępność sygnału płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej na całym terytorium Polski, udostępnianie najnowszych technologii (w tym programów w jakości HD) i większa liczba kanałów w ofercie programowej w porównaniu z telewizjami kablowymi powinny przyczynić się do tego, że klienci podczas wyboru formy płatnej telewizji będą najczęściej decydować się na cyfrową telewizję satelitarną. Uważamy, że poprzez wysokiej jakości ofertę programową i konkurencyjne ceny, jak również świadczenie usług zintegrowanych będziemy w stanie wykorzystać ten trend w przyszłości i w dalszym ciągu będziemy powiększać naszą bazę abonentów, zdecydowanie szybciej niż nasi konkurenci na rynku płatnej telewizji cyfrowej (nasz udział w przyłączeniach netto w 2010 roku wyniósł 48%).

Na polskim rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej działa czterech operatorów. Na lepiej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej, gdzie procesy konsolidacyjne już się zakończyły, w większości krajów działa jedna cyfrowa platforma satelitarna. Wierzymy, że polski rynek DTH również podąży za trendami obserwowanymi w innych krajach europejskich i ulegnie konsolidacji. Chcemy aktywnie uczestniczyć w tych procesach i zająć pozycję konsolidatora rynku DTH.

Punkt 5.11.2. Perspektywy rozwoju usług telekomunikacyjnych i dostępu do Internetu

W porównaniu do standardów międzynarodowych, Polska plasuje się raczej nisko jeśli chodzi o poziom penetracji rynku usług dostępu do Internetu (zarówno przez łącze kablowe jak i bezprzewodowe), co daje perspektywę na znaczny rozwój tego rynku. Według przewidywań, przez kolejne 5 lat rynek ten ma wzrosnąć o 26% do poziomu 9,5 mln użytkowników

(gospodarstw domowych). Głównym motorem wzrostu będzie elastyczność rozwiązań mobilnych i niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny.

Zamierzamy wykorzystać potencjał wzrostu rynku, oferując nowoczesne rozwiązania dostępu do Internetu na coraz szerszym obszarze Polski. Od 2011 roku, jako pierwszy dostawca w Polsce oraz czwarty w Europie, Cyfrowy Polsat zaoferuje swoim klientom Internet LTE, uważany za przyszłość bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu i następcę powszechnie obecnie używanego standardu UMTS.

Cyfrowy Polsat będzie świadczył usługi w pierwszej na świecie sieci LTE 1800 MHz, która we wrześniu 2010 roku została uruchomiona przez Mobyland Sp. z o.o. we współpracy z CenterNet SA. Umowa z Mobyland została podpisana w grudniu 2010 roku. Sieć LTE jest znacząco szybsza od pozostałych sieci działających w Polsce - pozwala na pobieranie danych z prędkością do 150 Mb/s, a docelowo do 326 Mb/s oraz wysyłanie danych z prędkością do 50 Mb/s, a docelowo do 86 Mb/s. W porównaniu do technologii HSPA+ czy UMTS charakteryzuje się dużo mniejszym opóźnieniem i pozwala na obsługę znacząco większej liczby użytkowników.

LTE jest obecnie dostępne na 413 stacjach bazowych. Na wszystkich stacjach są zainstalowane jednocześnie urządzenia HSPA+ MIMO (900 MHz) oraz LTE (1800 MHz).

Internet LTE w Cyfrowym Polsacie, dzięki swoim właściwościom technicznym oraz parametrom jakościowym może docelowo z powodzeniem zastąpić Internet stacjonarny, będąc jednocześnie odpowiedzią dla coraz bardziej wymagających konsumentów i rosnących możliwości oferowanych przez sieć. Jednocześnie posiada atut mobilności, który staje się coraz bardziej oczekiwany przez konsumentów. Pojemność, szybkość, minimalne opóźnienia - taki potencjał ma w sobie mobilny Internet najnowszej generacji. Różnice widać gołym okiem. Dla porównania, ściąganie pełnometrażowego filmu HD z sieci w technologii UMTS zajmuje około 2 godzin, HSPA+ pobierze taki film w kilkadziesiąt minut, a LTE w kilka minut. Wszystko to sprawia, że dzięki Internetowi LTE w Cyfrowym Polsacie klienci będą mogli swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja video czy telewizja HD przez Internet.

Spółka zaoferuje modem Speed 1000 - modem USB wyprodukowany specjalnie dla Cyfrowego Polsatu przez firmę IP Wireless. To pierwsze tego typu urządzenie na świecie, pracujące na częstotliwości 1800 MHz. Docelowo modem Cyfrowego Polsatu, działając w kanale 20 MHz, będzie zapewniał prędkość do 100 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysyłaniu. W pierwszym kroku Cyfrowy Polsat zaoferuje modem pracujący w kanale 10 MHz z prędkością do 73 Mb/s przy pobieraniu danych i do 25 Mb/s - przy wysyłaniu. Aktualizację oprogramowania umożliwiającą obsługę kanałów 20 MHz będzie można pobrać przez Internet bez dodatkowych kosztów.

Modem Speed 1000 będzie sprzedawany z anteną zewnętrzną magnetyczną (parapetową) lub "kominową" - do wyboru przez klienta. Zastosowanie anteny pozwoli na poprawę jakości odbieranego sygnału oraz zasięgu, co przełoży się na wzrost szybkości transmisji danych.

Karty SIM Internet LTE/HSPA+ dla Cyfrowego Polsatu opracowała i wyprodukowała firma Oberthur Technologies, jeden z największych światowych dostawców tego rodzaju rozwiązań. Oberthur Technologies jest także producentem kart SIM operatora do telefonii komórkowej i dotychczas oferowanego Internetu. 1 grudnia 2010 roku wystartowały zapisy na promocję Internetu LTE. Pierwszych 10 000 klientów będzie mogło korzystać z nowej technologii za darmo nawet przez pół roku. Co miesiąc będą mieli do dyspozycji bezpłatny pakiet 100 GB (50 GB przeznaczone na godziny 8.00 - 24.00 i 50 GB na pozostałe godziny).

Punkt 5.12. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

Wszystkie nasze usługi oferowane są na terytorium Polski. Udział żadnego z naszych dostawców lub odbiorców nie przekracza 10% naszych przychodów operacyjnych.

Punkt 6. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych

Punkt 6.1. Źródła przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

Na nasze przychody ze sprzedaży usług, towarów, materiałów i produktów składają się:

Przychody z opłat abonamentowych

Przychody z opłat abonamentowych obejmują przychody od abonentów usług DTH za korzystanie ze świadczonych przez nas usług programowych, opłaty aktywacyjne oraz opłaty za usługi dodatkowe, jak VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa.

Przychody z opłat abonamentowych są uzależnione od liczby abonentów i wysokości miesięcznych opłat abonamentowych, których kwota zależy od struktury pakietów usług programowych, z których korzystają abonenci, liczby pozyskanych abonentów, wysokości opłaty aktywacyjnej wnoszonej przez abonentów oraz liczby abonentów, od których naliczana jest opłata aktywacyjna, oraz liczby wypożyczanych filmów. W 2010 roku przychody z opłat abonamentowych stanowiły 94,6% naszych przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, w porównaniu do 93,9% w 2009 roku.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu stanowi suma przychodów z tytułu sprzedaży zestawów odbiorczych, telefonów i modemów nabytych przez abonentów na własność w momencie zawarcia umowy o świadczenie usług programowych, usług telefonii komórkowej i usług dostępu do Internetu a w 2009 roku dodatkowo zestawów odbiorczych udostępnionych abonentom na podstawie umów leasingu finansowego, które przewidują przejęcie własności zestawu odbiorczego przez abonenta w trakcie trwania okresu podstawowego umowy lub w ostatnim dniu okresu podstawowego umowy. Cena sprzedaży zestawu odbiorczego, telefonu i modemu zależy od wartości początkowej dekodera, zestawu odbiorczego, modemu lub telefonu, od struktury pakietów usług programowych lub taryfy w ramach usług telekomunikacyjnych zakupionych przez abonenta oraz od długości obowiązywania kontraktu. W 2010 roku przychody ze sprzedaży sprzętu stanowiły odpowiednio 1,9% naszych przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, w porównaniu do 3,7% w 2009 roku.

Przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich

Przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują przychody od klientów usług telekomunikacyjnych (Internet i telefon) z tytułu opłat abonamentowych i zrealizowanego ruchu oraz opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich w ramach świadczonych przez nas usług telefonii komórkowej. Są one uzależnione od liczby użytkowników telefonii komórkowej oraz abonentów dostępu do Internetu, stawek za połączenia, stawek rozliczeń międzyoperatorskich, stawek za przesył danych oraz generowanego ruchu. W 2010 roku przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich stanowiły 1,3% naszych przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, w porównaniu do 0,4% w 2009 roku.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

W 2010 roku pozostałe przychody ze sprzedaży stanowiły 2,2% naszych przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, podobnie jak w 2009 roku (2,0%). W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku na pozostałe przychody ze sprzedaży składały się głównie:

- (i) przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń oraz nieruchomości inwestycyjnych;
- (ii) przychody z tytułu usług marketingowych i reklamowych;
- (iii) pozostałe przychody MVNO;
- (iv) przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych;
- (v) przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału;
- (vi) przychody z usług serwisu oraz inne przychody ze sprzedaży.

Punkt 6.2. Źródła pozostałych przychodów operacyjnych

Na nasze pozostałe przychody operacyjne w 2010 roku składały się:

- (i) przychody z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. w wysokości 608.434 zł;
- (ii) odszkodowania, głównie z tytułu spisanych kaucji za dekodery oraz za uszkodzenia bądź utraty sprzętu (zarówno przez klientów jak i dystrybutorów);
- (iii) inne pozostałe przychody operacyjne.

Punkt 6.3. Źródła kosztów operacyjnych

Na koszty operacyjne składają się:

Amortyzacja

Na wartość amortyzacji mają wpływ głównie: amortyzacja dekodерów udostępnianych naszym abonantom, amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn oraz infrastruktury telekomunikacyjnej związanej ze świadczonymi przez nas usługami telekomunikacyjnymi oraz amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych. W 2010 roku amortyzacja stanowiła 7% naszych kosztów działalności operacyjnej i pozostałych kosztów operacyjnych w porównaniu do 4% w 2009 roku.

Koszty licencji programowych

Koszty licencji programowych stanowią sumę:

- (i) miesięcznych opłat licencyjnych na rzecz dostawców programów telewizyjnych;

W większości naszych umów z licencjodawcami wysokość kosztów licencji programowych jest obliczana, jako iloczyn ustalonej miesięcznej stawki opłaty licencyjnej na jednego abonenta i liczby abonentów, którzy mogą oglądać program licencjodawcy na podstawie wniesionej opłaty za pakiet usług programowych zawierający program tego licencjodawcy. Niektóre umowy licencyjne zawierają postanowienia dotyczące tzw. minimum gwarantowanego, czyli obowiązku wniesienia przez nas stałej opłaty licencyjnej bez względu na faktyczną liczbę abonentów korzystających z oferty programowej licencjodawcy do momentu osiągnięcia określonej w umowie liczby abonentów, po przekroczeniu której opłata licencyjna jest naliczana, jako iloczyn stawki na jednego abonenta i liczby abonentów, którzy mogą oglądać program licencjodawcy na podstawie wniesionej opłaty za pakiet usług programowych zawierający program tego licencjodawcy. We wszystkich przypadkach liczba naszych abonentów przekroczyła progi określone w tych umowach. W niektórych przypadkach obowiązuje nas zryczałtowana opłata licencyjna. W części umów licencyjnych udało nam się wynegocjować degresywną formułę naliczania kosztów licencji programowych, polegającą na obniżaniu miesięcznej jednostkowej stawki opłaty licencyjnej na abonenta wraz ze wzrostem liczby abonentów. W przypadku wybranych pakietów premiowych oraz kanałów HD koszty licencji programowych obliczane są na podstawie formuły tzw. *revenue share*. Koszty licencji programowych denominowane są głównie w euro i dolarach amerykańskich, w wyniku czego ich wielkość zależy również od kursów wymiany walut EUR/PLN i USD/PLN. W celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto zawarliśmy transakcje nabycia opcji walutowych typu call, jak również w niektórych nowo zawartych umowach z dostawcami programów telewizyjnych rozliczanie następuje w walucie polskiej.

- (ii) opłat za prawa autorskie na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej.

W 2010 roku koszty licencji programowych stanowiły 34% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych w porównaniu do 35% w 2009 roku.

Koszty przesyłu sygnału

Koszty przesyłu sygnału stanowią sumę:

- (i) kosztów najmu pojemności satelitarnej;
- (ii) opłaty za system warunkowego dostępu na rzecz firmy NagraVision S.A. (od grudnia 2005 roku obliczanej, jako iloczyn miesięcznej jednostkowej stawki za aktywną kartę kodową oraz liczby aktywnych kart); oraz
- (iii) innych kosztów przesyłu sygnału.

Koszty przesyłu sygnału prawie w całości denominowane są w euro, w wyniku czego ich wielkość zależy również od kursu wymiany EUR/PLN. W 2010 roku koszty przesyłu sygnału stanowiły 7% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do odpowiednio 8% w 2009 roku.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Dekodery, telefony i modemy, które obecnie znajdują się w naszej ofercie nabywamy od dostawców po cenach wyższych niż ceny, po których sprzedajemy je naszym klientom. Subsydiowanie dekoderek ma na celu zwiększenie atrakcyjności cenowej i przez to dostępności naszej oferty dla możliwie najszerszej grupy osób zainteresowanych usługami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej i usługami dostępu do Internetu, jak również utrzymanie bazy abonentów, co pomimo generowania straty na sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów ma istotny wpływ na rozwój naszej bazy abonentów i dynamiczny wzrost przychodów z opłat abonamentowych.

Aby ograniczyć koszty pozyskania dekoderek, w listopadzie 2007 roku nasza spółka zależna CPT Sp. z o.o. rozpoczęła produkcję własnych dekoderek SD, a w kwietniu 2010 roku dekoderek HD. Obniżenie kosztów pozyskania dekoderek umożliwia nam oferowanie ich naszym abonentom po niższej cenie, co pozytywnie wpływa na wzrost liczby abonentów.

Koszt własny sprzedanego sprzętu w dużej mierze denominowany jest w dolarach amerykańskich, w wyniku czego jego wysokość zależy również od kursu wymiany USD/PLN w momencie zakupu sprzętu. W 2010 roku koszt własny sprzedanego sprzętu stanowił 5% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 10% w 2009 roku.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta stanowią sumę kosztów:

(i) koszty dystrybucji i logistyki;

Na koszty dystrybucji i logistyki składają się:

(a) Prowizje dla dystrybutorów stanowiące kwoty należne dystrybutorom i za ich pośrednictwem współpracującym z nimi autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, usług telefonii komórkowej oraz usług dostępu do Internetu. Koszty prowizji dotyczące zawarcia określonej umowy są rozliczane w czasie przez podstawowy okres umowy. Koszty prowizji dla dystrybutorów niedające się przypisać do konkretnej umowy abonenckiej obciążają w całości rachunek zysków i strat w momencie ich poniesienia. Suma prowizji należnych dystrybutorom w danym okresie składa się na nasz Koszt Pozyskania Abonenta („SAC”) tego okresu;

(b) koszty logistyczno magazynowe obejmujące koszty transportu i magazynowe oraz

(c) koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych i monterów.

(ii) marketingu;

Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie i Internecie, koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności marki. Te koszty nie są bezpośrednio związane ze zmianą liczby abonentów.

(iii) obsługi i utrzymania klienta.

Koszty obsługi i utrzymania klienta obejmują koszty mailingu, call center, koszty windykacji oraz pozostałe koszty obsługi klienta.

(a) Koszty mailingu (korespondencji z klientami) obejmują kwoty wydatkowane w związku z kierowaniem do abonentów korespondencji pocztowej zawierającej druki wpłat oraz informacje m.in. o zmianach w ofercie programowej, ofertach utrzymaniowych, zmianach cenników lub regulaminu świadczenia usług. Obecna strategia mailingu zakłada wyraźnie sprofilowanie korespondencji pod kątem rodzaju świadczonych usług dla poszczególnych grup klientów, co powinno wpłynąć pozytywnie na jednostkowy koszt mailingu na abonenta. Oprócz tego realizujemy regularne bieżące wysyłki korespondencji do mniejszych grup abonentów, takie jak np. wysyłany do nowych abonentów informacyjny pakiet powitalny, którego

głównym celem jest zachęcenie odbiorców do korzystania z szerszej oferty programowej lub miesięczne faktury wysyłane do abonentów usług telekomunikacyjnych.

(b) Koszty *call center* (centrum telefonicznej obsługi klienta) obejmują głównie płatności na rzecz podmiotów gospodarczych świadczących na naszą rzecz usługi związane z bieżącą telefoniczną obsługą i utrzymaniem klienta oraz sprzedażą usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Zarówno w 2009 jak i 2010 roku koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta stanowiły 26% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników obejmują koszty wynagrodzeń pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, umowy menedżerskie i umowy zlecenia, koszty wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, ubezpieczenia społeczne oraz koszty odpraw emerytalnych i inne świadczenia pracownicze. Większość pracowników zatrudniana jest na podstawie umowy o pracę. Formę umowy-zlecenia stosujemy w stosunku do osób zatrudnionych na wybranych stanowiskach w pionie sprzedaży i logistyki. Pozwala nam to na elastyczne kształtowanie struktury zatrudnienia w celu dopasowania jej do cechującej się dużą sezonowością sprzedaży. Zarówno w 2009 jak i w 2010 roku wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników stanowiły 7% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych.

Inne koszty operacyjne

W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku na pozostałe koszty operacyjne składały się:

- (i) koszt wynajmu infrastruktury i utrzymania sieci;
- (ii) koszt wydanych kart SMART i SIM;
- (iii) usługi informatyczne;
- (iv) usługi prawne, doradcze i konsultingowe;
- (v) koszt utrzymania nieruchomości;
- (vi) koszty serwisu gwarancyjnego;
- (vii) podatki i opłaty;
- (viii) koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich;
- (ix) koszty korzystania ze znaków towarowych;
- (x) pozostałe.

W 2010 roku inne koszty operacyjne stanowiły 10% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 7% w 2009 roku.

Punkt 6.4. Źródła pozostałych kosztów operacyjnych

Na pozostałe koszty operacyjne składają się:

- (i) odpisy aktualizujące wartości należności i koszt spisanych należności;
- (ii) utworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów;
- (iii) inne pozostałe koszty operacyjne.

Punkt 6.5. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2010 roku

Otoczenie makroekonomiczne

W 2010 roku nastąpiło w Polsce przyspieszenie wzrostu gospodarczego w stosunku do roku 2009, kiedy spowolnienie gospodarcze spowodowało, że nasi klienci wybierali tańsze pakiety programowe. W 2010 nastąpiła zmiana struktury pakietów w kierunku wyższych pakietów programowych, klienci chętnie wybierali dekodery HD i decydowali się na dodatkowe opłaty za korzystanie z promocji z drugim dekoderm. Te czynniki miały korzystny wpływ na nasze przychody.

Wahania kursów walut

Złoty jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Nasze przychody wyrażone są w złotych, natomiast 38% kosztów operacyjnych ponoszona jest w walutach innych niż złoty, głównie w dolarach amerykańskich i euro.

W 2010 roku złoty wzmocnił się wobec dolara amerykańskiego o 3% i wobec euro o 8%, co wywarło pozytywny wpływ na poziom naszych kosztów operacyjnych w porównaniu do roku 2009.

Nie mamy żadnego wpływu na kształtowanie się kursów walut w przyszłości, a co za tym idzie zmiany kursów walut będą miały wpływ (pozytywny lub negatywny) na nasze koszty operacyjne.

Mając na względzie otwartą ekspozycję na ryzyko kursowe, Spółka zaimplementowała politykę zarządzania ryzykiem rynkowym i wykorzystuje m.in. transakcje zabezpieczające oraz hedging naturalny.

W dniu 10 sierpnia 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 12.000 EUR i 18.000 USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.000 EUR i 1.500 USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 sierpnia 2011 roku włącznie, po kursach 4,0310 PLN/EUR i 3,0790 PLN/USD.

W dniu 4 listopada 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 18.000 USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.500 USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 listopada 2011 roku włącznie, po kursie 2,8000 USD/PLN.

Opisane opcje walutowe zostały zakupione w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto. Spółka nie zastosowała rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do tych opcji.

Zwiększenie kompetencji Autoryzowanych Punktów Sprzedaży

W związku z procesem nasycania rynku płatnej telewizji już w 2009 roku podjęliśmy decyzję o zintensyfikowaniu działań w obszarze obsługi i utrzymania klienta. W 2010 roku realizując nasze cele strategiczne, sfinalizowaliśmy zakup sieci dystrybucji produktów telekomunikacyjnych zarządzanej przez spółkę M.Punkt, jak również podjęliśmy decyzję o zwiększeniu kompetencji, w obszarze obsługi klienta, naszych Autoryzowanych Punktów Sprzedaży.

Promocje wprowadzone w czwartym kwartale 2009 roku

W związku z tym, iż okres największej sprzedaży przypada na czwarty kwartał roku, w czwartym kwartale 2009 roku przygotowaliśmy specjalne promocje dla potencjalnych abonentów. W ramach promocji realizowanych w tym okresie nowo pozyskiwanym abonentom oferowaliśmy nasze usługi bez konieczności wnoszenia opłat abonamentowych przez okres od trzech do sześciu miesięcy od dnia podpisania umowy na okres podstawowy od 13 do 29 miesięcy. Dodatkowo zawierając umowę na pakiet Familijny i pakiet Super Film w ramach świątecznych promocji, klient otrzymywał w prezencie drugi dekodery w opcji użyczenia za 0 zł wraz z opłaconym pakietem Mini Max na 13 lub 29 miesięcy (podstawowy okres trwania umowy głównej).

Sytuacja konkurencyjna

Rynek, na którym działamy jest bardzo dynamiczny i konkurencyjny. Na rynku tym działają cztery podmioty będące operatorami płatnych platform cyfrowych: Canal + Cyfrowy Sp. z o.o., będąca operatorem platformy pod nazwą Cyfra +, ITI Neovision Sp. z o.o. obsługująca platformę 'n', Cyfrowy Polsat S.A. obsługująca platformę Cyfrowy Polsat oraz

Telekomunikacja Polska S.A. Na rynku można zaobserwować dodatkowo wzmożoną aktywność zmierzającą do jego konsolidacji, przykładem czego może być podpisana w październiku 2010 roku umowa współpracy pomiędzy Telekomunikacją Polską S.A. i TVN S.A., w ramach której obie spółki zamierzają udostępnić swoim abonentom szerszy zakres produktów i usług.

Zaostrzona konkurencja na rynku miała wpływ na oferty promocyjne zaoferowane naszym nowo pozyskiwanym abonentom. W związku z tym, że historycznie blisko 50% podpisanych nowych umów abonamentowych przypadło na czwarty kwartał roku, przygotowując się do sezonu zwiększonej sprzedaży, w czwartym kwartale 2010 roku wprowadziliśmy nowe pakiety programowe oraz zmieniliśmy zasady ich sprzedaży. Wszystkie nowe pakiety zawierały kanały HD, a abonent zyskał pełną elastyczność w kształtowaniu swojej oferty programowej. W ramach świątecznych promocji nowo pozyskiwanym abonentom oferowaliśmy nasze usługi bez konieczności wnoszenia opłat abonamentowych przez okres od trzech do sześciu miesięcy, oferowaliśmy też atrakcyjne ceny sprzętu. Dodatkowo zawierając umowę w ramach świątecznych promocji, klient mógł otrzymać w prezencie drugi dekoder SD za 0 zł lub dekoder HD za 49 zł i w zależności od posiadanej wersji pakietowej na pierwszym dekodzie, na drugim odbiorniku zyskać możliwość korzystania z Pakietu Mini HD lub Pakietu Mini Extra HD do 6 miesięcy bez opłat lub z nowości - Pakietu Startowego HD (pakiet Mini + kanał Polsat HD) - przez 24 miesiące zupełnie bezpłatnie. Oferowanie wydłużonych okresów promocyjnych powoduje nieznaczne obniżenie ARPU w okresie podstawowym umów zawartych z klientami pozyskanymi w ramach tych promocji. Dzięki naszej atrakcyjnej ofercie, w 2010 roku nasz udział w przyłączeniach netto na rynku płatnej telewizji satelitarnej wyniósł 48%.

Wzrastający udział udostępnianych zestawów odbiorczych

W związku z rosnącym udziałem udostępnianych zestawów odbiorczych w liczbie nowo zawieranych umów na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, nasz koszt własny sprzedaży oraz przychody ze sprzedaży sprzętu są odpowiednio niższe. Wzrosły zaś wydatki inwestycyjne na zakup zestawów odbiorczych przeznaczonych na udostępnienie oraz stan zestawów odbiorczych w bilansie, a co za tym idzie amortyzacja środków trwałych.

Wprowadzenie programów utrzymaniowych

Aby zapobiec wzrostowi współczynnika odpływu abonentów podjęliśmy decyzję o wprowadzeniu programów utrzymaniowych dla abonentów. Chociaż spowodowało to zwiększenie naszych kosztów obsługi i utrzymania abonenta oraz wpłynęło na dodatkowy koszt własny sprzedaży (niektóre z naszych programów utrzymaniowych oferują podmiannę dekodera, który jest przez nas subsydiowany) to jednak wierzymy, że proaktywne podejście do abonentów w dłuższym terminie jest efektywniejsze kosztowo niż dopuszczenie do wzrostu wskaźnika odpływu abonentów.

Rozszerzenie naszych usług

W ramach strategii świadczenia usług zintegrowanych, na początku 2010 roku wprowadziliśmy do naszej oferty usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, a od czerwca 2010 roku oferujemy naszym klientom wszystkie trzy nasze usługi w ramach pakietu Multiferta. W ciągu roku udało nam się pozyskać ponad 25 tysięcy klientów usługi dostępu do Internetu. Wierzymy, że oferta usług zintegrowanych umożliwia nam poszerzenie bazy abonentów, rozwój lojalności klientów, a równocześnie wpływa na wzrost przychodów. Jest również znakomitym narzędziem marketingowym, pomagającym nam budować przewagę konkurencyjną na rynku płatnych telewizji satelitarnych.

Punkt 6.6. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

Punkt 6.6.1. Przegląd sytuacji operacyjnej

Poniższa tabela przedstawia wyniki operacyjne za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku:

	Okres 12 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2010 roku	31 grudnia 2009 roku	Różnica
Liczba abonentów na koniec okresu, z czego:	3 436 231	3 202 319	7,3%
Liczba abonentów Pakietu Familijnego na koniec okresu	2 720 154	2 609 567	4,2%
Liczba abonentów Pakietu Mini na koniec okresu	716 077	592 752	20,8%
Średnia liczba abonentów¹⁾, z czego:	3 263 905	2 869 676	13,7%
Średnia liczba abonentów ¹⁾ Pakietu Familijnego	2 606 082	2 340 351	11,4%
Średnia liczba abonentów ¹⁾ Pakietu Mini	657 823	529 325	24,3%
Współczynnik odpływu abonentów netto (churn)²⁾, z czego:	10,3%	8,2%	2,1 pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Familijnego (churn) ²⁾	11,8%	9,4%	2,4 pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Mini (churn) ²⁾	4,6%	2,9%	1,7 pp
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU)³⁾ (zł), z czego:	35,9	34,6	3,8%
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU) ³⁾ Pakietu Familijnego (zł)	42,1	40,3	4,5%
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU) ³⁾ Pakietu Mini (zł)	11,1	9,2	20,7%
Średni koszt pozyskania abonenta (SAC)⁴⁾ (zł),	129,0	132,0	-2,3%

1) liczona jako suma średniej liczby abonentów w każdym miesiącu okresu podzielona przez liczbę miesięcy w okresie; średnia liczba abonentów w miesiącu wyznaczana jest według formuły $[(\text{liczba abonentów na koniec miesiąca} + \text{liczba abonentów na początek miesiąca})/2]$;

2) obliczany jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy poprzedzającym dzień bilansowy pomniejszonej o liczbę klientów, którzy w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy zawarli z nami ponownie umowę na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, i średniorocznej liczby umów w tym okresie;

3) liczony poprzez podzielenie przychodów z tytułu opłat abonamentowych DTH rozpoznanych zgodnie z MSSF w danym okresie przez średnią liczbę abonentów, którym świadczyliśmy usługi w danym okresie i przez liczbę miesięcy w danym okresie;

4) liczony przez podzielenie prowizji należnych dystrybutorom oraz Telefonicznemu Centrum Obsługi Klienta w danym okresie przez liczbę zawartych umów abonenckich.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku wielkość bazy abonentów wyniosła 3.436.231, o 7,3% więcej niż na dzień 31 grudnia 2009 roku, kiedy to baza liczyła 3.202.319 abonentów. Liczba abonentów Pakietu Familijnego wzrosła o 4,2% do 2.720.154 i stanowiła 79% całej bazy abonentów, zaś liczba klientów Pakietu Mini wzrosła o 20,8% do 716.077 abonentów, co stanowiło 21% całej bazy abonentów. Wzrost bazy abonentów zawdzięczamy dużej liczbie pozyskań nowych abonentów.

Współczynnik odpływu abonentów za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku wzrósł do 10,3% w porównaniu do 8,2% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Wskaźnik odpływu abonentów Pakietu Familijnego wzrósł do 11,8% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku z 9,4% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku, zaś wskaźnik odpływu abonentów Pakietu Mini wzrósł do 4,6% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku z 2,9% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku. Wzrost wskaźnika odpływu abonentów zarówno Pakietu Familijnego, jak i Pakietu Mini jest w dużej mierze spowodowany zmianą regulaminu świadczenia usług

(zmiana regulaminu każdorazowo upoważnia do rozwiązania umowy) oraz zaostrzoną konkurencją na rynku płatnej telewizji, w wyniku, której oferty promocyjne wszystkich operatorów są atrakcyjniejsze niż w latach ubiegłych.

W przyszłości, wraz z dalszym rozwojem usług telekomunikacyjnych i usług zintegrowanych, dostosowując się do praktyki rynkowej stosowanej przez innych operatorów usług zintegrowanych, rozważamy możliwość raportowania średniego miesięcznego przychodu na użytkownika, obejmując tą definicją nie tylko abonentów DTH, ale również odbiorców usług telekomunikacyjnych i generowane przez nich przychody.

W 2010 roku średni miesięczny przychód na abonenta wzrósł o 3,8% do 35,9 zł z 34,6 zł w 2009 roku. Średni miesięczny przychód na abonenta wzrósł głównie w wyniku wprowadzenia promocji elastycznych, zmiany struktury pakietów w kierunku wyższych pakietów programowych, wyjścia z okresu podstawowego znacznej liczby abonentów pozyskanych we wcześniejszych okresach, dodatkowych opłat za korzystanie z usług DTH w wyniku wprowadzenia promocji z drugim dekoderym za 9.90 zł, zwiększenia opłat abonamentowych dla grupy abonentów, która nie zdecydowała się na rolowanie umów na kolejne 12 miesięczne okresy zamknięte oraz wprowadzenia VoD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa. Średni miesięczny przychód na abonenta Pakietu Familijnego wzrósł w 2010 roku o 4,5% do 42,1 zł z 40,3 zł w 2009 roku. Średni miesięczny przychód na abonenta Pakietu Mini wzrósł o 20,7% do 11,1 zł z 9,2 zł w 2009 roku, głównie w wyniku wzrostu liczby abonentów będących poza okresem podstawowym umowy oraz wzrostu udziału abonentów pakietu Mini Max w bazie abonentów Mini.

Średni koszt pozyskania abonenta spadł o 2,3% do 129,0 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku z 132 zł w analogicznym okresie 2009 roku. Spadek wynika przede wszystkim ze znacznego spadku prowizji progowych. Spadek kosztów prowizji progowych został w dużej mierze zrównoważony znacznym wzrostem kosztu prowizji posprzedażnych (uzależnionych od pakietu programowego na jaki zdecydował się ostatecznie abonent po upływie okresu gratisowego).

Punkt 6.6.2. Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami

Spółka nie publikowała prognoz wyników na rok 2010.

Punkt 6.6.3. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku zostało dokonane na podstawie sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, obowiązującymi od dnia 1 stycznia 2010 roku.

Wszystkie dane finansowe zaprezentowane zostały w tysiącach złotych.

Porównanie sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2010 roku i 2009 roku

Na dzień 31 grudnia 2010 roku nasza suma bilansowa wyniosła 1.594.289 zł. Aktywa trwale były na poziomie 1.161.981 zł, natomiast aktywa obrotowe na poziomie 432.308 zł. Kapitał własny osiągnął 1.059.036 zł, zobowiązania długoterminowe wyniosły 72.770 zł, a zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 462.483 zł.

Wartość zestawów odbiorczych wzrosła o 158.204 zł do 291.208 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 133.004 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku. Zmiana ta wynika ze znacznego wzrostu liczby dekoderych udostępnionych naszym abonentom, co spowodowane jest utrzymaniem się preferencji naszych klientów i odejściem od kupowania dekoderych na rzecz ich wynajmu.

Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych zł na dzień 31 grudnia 2010 roku wynosiła 131.994 zł i utrzymała się na zbliżonym poziomie w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2009 roku.

Wartości niematerialne wzrosły o 7.044, czyli o 52% do 20.479 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 13.435 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku. Zmiana ta wynika głównie z rozbudowy centralnego systemu logistyczno-magazynowego i innych systemów.

Należności długoterminowe od jednostek powiązanych obejmowały w roku 2009 należności od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. z tytułu leasingu finansowego lasera i linii technologicznej do produkcji dekodów. Na dzień 31 grudnia 2010 roku należności długoterminowe od jednostek powiązanych nie wystąpiły, gdyż w prawa i obowiązki leasingodawcy wstąpiła spółka Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. Na dzień 31 grudnia 2009 roku należności długoterminowe wynosiły 4.887 złotych.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych wyniosła 6.931 zł i pozostała na praktycznie niezmiennym poziomie w porównaniu do stanu na 31 grudnia 2009 roku. Nieruchomości inwestycyjne Spółki obejmują grunty i budowle przeznaczone pod wynajem.

Wartość udziałów w jednostkach zależnych wzrosła o 673.967 zł i na 31 grudnia 2010 roku wyniosła 675.471 zł. Wzrost wynika z utworzenia w 2010 roku spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. i wniesienia aportem zorganizowanej części przedsiębiorstwa na pokrycie podwyższonego kapitału zakładowego w tej spółce oraz z finalizacji nabycia spółki M.Punkt Holdings Ltd w 2010 roku.

Wartość innych aktywów długoterminowych spadła o 18.587 zł, czyli o 34% do 35.898 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 54.485 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku. Zmiana ta wynika głównie z finalizacji nabycia M.Punkt, co odpowiada za spadek pozycji innych aktywów długoterminowych o 24.801 zł, spadek został częściowo skompensowany wzrostem aktywów z tytułu prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w okresie trwania umów abonenckich o 6.214 zł.

Wartość zapasów wzrosła o 24.332 zł, czyli o 21% do 140.165 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 115.833 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku. Zmiana ta wynika przede wszystkim ze zwiększenia stanu dekodów i dysków do dekodów (o 29.091 zł), telefonów i modemów (o 6.164 zł) i pozostałych zapasów (o 3.257), co zostało częściowo skompensowane zmniejszeniem stanu zapasów anten i konwerterów (o 4.994 zł) oraz spadkiem zaliczek na dostawy (o 7.657 zł).

Wartość pożyczek krótkoterminowych udzielonych podmiotom powiązanym wzrosła o 3.972 zł i wyniosła na 31 grudnia 2010 roku 5.446 złotych. Wzrost wynikał z udzielonej pożyczki spółce zależnej M.Punkt Holdings w wysokości 5.248 zł, skompensowany otrzymaną spłatą kapitału i odsetek od pożyczki udzielonej spółce zależnej Cyfrowy Polsat Technology.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wzrosła o 45.617 zł (34%) do 178.588 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku ze 132.971 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku głównie w wyniku wzrostu należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych o 57.411 zł, zł co jest efektem wzrostu należności wynikającego z liniowego rozliczania w czasie przychodów abonamentowych. Wzrost tych należności został częściowo skompensowany spadkiem należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń o 9.706 zł oraz spadkiem należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych o 2.234 zł.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych wzrosła o 18.565 zł, czyli o 32% do 77.154 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 58.589 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku, przede wszystkim w wyniku zwiększenia stanu rozliczanych w czasie prowizji dla dystrybutorów o 8.680 zł oraz zakupu opcji walutowych typu call.

Wartość środków pieniężnych spadła o 46.193 (66%) zł do 24.195 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 70.388 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku, co wynika przede wszystkim z wypłaty dywidendy za 2009 rok w wysokości 152.945 zł, spłaty kredytów i odsetek od kredytów w wysokości 49.093 zł, oraz nabycia udziałów w spółce zależnej mPunkt Holdings (nabycie spowodowało wypływ środków pieniężnych w wysokości 33.966 złotych) i z wydatków na zakup niefinansowych aktywów trwałych w kwocie 40.642 zł, co zostało częściowo skompensowane środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej wygenerowanymi w 2010 roku.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie posiadała środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania na dzień 31 grudnia 2009 roku wynosiły 26.738 złotych i dotyczyły środków zdeponowanych na rachunku powierniczym escrow, za które Spółka ostatecznie nabyła pakiet większościowy udziałów w mPunkt Holdings Ltd.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie posiadała zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek. Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka posiadała krótkoterminowe zobowiązanie z tytułu kredytu denominowane w złotych polskich, w wysokości 47.370 złotych, z czego kwota kapitału wynosiła 47.277 złotych. Ostateczna spłata kredytu i odsetek nastąpiła dnia 6 września 2010 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wzrosła o 67.271 zł, czyli o 32% do 280.411 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 213.140 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku głównie w wyniku wzrostu stanu zobowiązań wobec jednostek powiązanych o 16.991 zł (zobowiązania dotyczą przede wszystkim zobowiązań wobec CPT Sp. z o.o. z tytułu zakupu dekodów i akcesoriów do dekodów – 14.414 zł oraz zobowiązań wobec Telewizji Polsat S.A. – 6.760 zł) oraz wzrostu zobowiązań z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek o 42.470 zł.

Wartość przychodów przyszłych okresów wzrosła o 31.350 zł, czyli o 23% do 166.412 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 135.062 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku w wyniku wzrostu wniesionych z góry opłat abonamentowych.

Wartość kapitałów własnych wzrosła o 731.221 zł do 1.059.036 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku z 327.815 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku w wyniku wypracowania w okresie 12 miesięcy 2010 roku zysku w wysokości 884.166 zł, co zostało częściowo skompensowane zatwierdzeniem dywidendy za 2009 roku w wysokości 152.945 zł. Na bardzo duży wzrost zysku netto w roku 2010 przede wszystkim wpływ wywarły rozpoznane pozostałe przychody operacyjne z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. – 608.434 zł.

Porównanie wyników za 2010 rok z wynikami za 2009 rok

Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	za rok zakończony		
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009	Zmiana %
Przychody z opłat abonamentowych (Pakiet Mini i MiniMax)	87 393	58 146	50%
Przychody z opłat abonamentowych (pozostałe pakiety)	1 306 119	1 131 672	15%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	28 278	46 403	-39%
Przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich	19 529	5 550	252%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	32 221	25 687	25%
Razem	1 473 540	1 267 458	16%

Nasze przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 16% do 1.473.540 zł w 2010 roku z 1.267.458 zł w 2009 roku. Wzrost ten w głównej mierze zawdzięczamy:

(i) 17% wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych z naszych usług płatnej telewizji satelitarnej do 1.393.512 zł z 1.189.818 zł głównie w wyniku wzrostu średniookresowej liczby abonentów o 13,7% oraz wzrostu średniego miesięcznego przychodu na abonenta o 3,8%; przychody z opłat abonamentowych za Pakiet Mini i MiniMax wzrosły o 50%, natomiast przychody z opłat abonamentowych za wyższe pakiety wzrosły o 15%;

(ii) wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych z usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich o 13.979 zł do 19.529 zł w roku 2010 z 5.550 zł w poprzednim okresie, głównie w wyniku uzyskania przychodów z wprowadzonych usług internetowych, wzrostu liczby użytkowników usług MVNO w systemie post-paid oraz wyższych przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich;

(iii) wzrostowi pozostałych przychodów ze sprzedaży o 6.534 zł (czyli 25%) do 32.221 zł z 25.687 zł w roku 2009 głównie w wyniku wyższych przychodów z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz wyższych przychodów ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych.

Wzrosty te zostały częściowo zrównoważone przez:

(i) 39% spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu do 28.278 zł z 46.403 zł głównie w wyniku niższej liczby sprzedanych dekodów wynikającej ze wzrostu udziału udostępnionych dekodów w liczbie nowo zawartych umów na świadczenie

usług DTH w porównaniu z analogicznym okresem 2009 roku oraz spadku średniej ważonej ceny sprzedaży dekodera głównie w wyniku wprowadzenia ofert promocyjnych oferujących dekoder w obniżonych cenach; na spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu miało również wpływ obniżenie się poziomu przychodów ze sprzedaży anten. Opisane spadki zostały w części skompensowane przychodami ze sprzedaży dysków do dekoderek, modemów i innych akcesoriów internetowych.

Koszty operacyjne

za rok zakończony			
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009	Zmiana %
Amortyzacja	78 873	40 165	96%
Koszty licencji programowych	392 035	354 395	11%
Koszty przesyłu sygnału	79 855	82 570	-3%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	56 151	97 850	-43%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	297 530	262 347	13%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	76 616	69 862	10%
Inne koszty	115 358	72 366	59%
Razem koszty wg rodzajów	1 096 418	979 555	12%

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 12% do 1.096.418 zł w 2010 roku z 979.555 zł w 2009 roku. Wzrost ten w głównej mierze wynikał z:

(i) 11% wzrostu kosztu licencji programowych do 392.035 zł z 354.395 zł głównie w wyniku wzrostu średniej liczby abonentów, będącej podstawą naliczania opłat za licencje DTH, wzrostu kosztów licencji VoD oraz wzrostu opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, również związanego ze wzrostem bazy abonentów. Omówione wzrosty zostały skorygowane spadkiem kosztów wynikającym z korzystnego kursu wymiany EUR/PLN i USD/PLN;

(ii) 96% wzrostu amortyzacji do 78.873 zł z 40.165 zł w wyniku wzrostu kosztów amortyzacji dekoderek udostępnionych abonentom (czyli dekoderek ujmowanych jako środki trwałe), w związku ze wzrostem liczby udostępnień oraz rozpoznania kosztów amortyzacji nowoprzyjętych środków transportu, modernizacji budynków, sprzętu komputerowego oraz wyposażenia;

(iii) 13% wzrostu kosztów dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta do 297.530 zł z 262.347 zł w wyniku (a) wzrostu kosztów obsługi i utrzymania klienta wynikającego ze wzrostu bazy abonentów i wprowadzenia programów utrzymaniowych (b) wzrostu kosztów marketingu związanego z promocją Multioferty i usługi dostępu do Internetu oraz uruchomieniem nowego przewoźnika telewizyjnego „TV2Tygodnik”; wzrost w części skompensowany był spadkiem kosztów dystrybucji i logistyki spowodowanym głównie spadkiem kosztów prowizji;

(iv) 59% wzrostem innych kosztów do 115.358 zł z 72.366 zł głównie w wyniku wzrostu kosztów związanych ze świadczeniem przez nas usług dostępu do Internetu, wzrostu kosztów kart wydanych z zestawami odbiorczymi i telefonami, kosztów utrzymania nieruchomości oraz kosztów serwisu gwarancyjnego, co zostało częściowo skompensowane spadkiem kosztów usług informatycznych i pozostałych kosztów;

(v) 10% wzrostem kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników do 76.616 zł z 69.862 zł spowodowany przede wszystkim wzrostem średniej liczby pracowników.

Wzrosty te zostały częściowo zrównoważone głównie przez spadek kosztu własnego sprzedaży o 43% do 56.151 zł z 97.850 zł w 2009 roku głównie w wyniku spadku liczby sprzedanych dekoderek, na rzecz wzrostu udziału udostępnionych dekoderek, które są amortyzowane a nie jednorazowo odnoszone w koszty, oraz spadku średnioważonego kosztu własnego dekodera, dzięki produkcji dekoderek przez naszą spółkę zależną CPT. Czynnikiem korygującym spadki było pojawienie się kosztów sprzedaży twardych dysków, modemów, zestawów internetowych, routerów i anten zewnętrznych do Internetu.

Pozostałe przychody operacyjne

Nasze pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 601.602 zł do 614.032 zł w 2010 roku z 12.430 zł w 2009 roku. Wzrost wynika przede wszystkim z rozpoznania przychodu z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do utworzonej w 2010 roku spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. w wysokości 608.434 zł. Wzrost został częściowo zrównoważony spadkiem przychodów z odszkodowań.

Pozostałe koszty operacyjne

Nasze pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 86% do 42.763 zł w 2010 roku z 22.998 zł w 2009 roku. Wzrost ten w głównej mierze wynikał ze wzrostu odpisów aktualizujących wartość należności i kosztu spisanych należności, spowodowanego większą bazą abonentów i rozwojem usług telekomunikacyjnych oraz wzrostu odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów.

Zysk z działalności operacyjnej

Nasz zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 671.056 zł do 948.391 zł w 2010 roku w porównaniu do 277.335 zł w 2009 roku. Na tak znaczny wzrost zysku z działalności operacyjnej wpłynęło przede wszystkim rozpoznanie pozostałych przychodów operacyjnych z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do utworzonej pod koniec 2010 roku spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. w wysokości 608.434 zł. Pozytywny wpływ na wynik z działalności operacyjnej miał poza tym wzrost przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów o 206.082 zł, częściowo zrównoważony wzrostem kosztów operacyjnych o 116.863 zł. Po wyłączeniu wpływu transakcji z CPTM, zysk z działalności operacyjnej wyniósłby 339.957 zł.

Przychody finansowe

Nasze przychody finansowe spadły o 62% do 5.785 zł w 2010 roku z 15.237 zł w 2009 roku. Na przychody finansowe składają się przychody z tytułu otrzymanych dywidend od spółki zależnej Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. w wysokości 4.000 zł oraz przychody odsetkowe. Spadek przychodów finansowych w 2010 roku w porównaniu do 2009 roku wynika przede wszystkim ze spadku odsetek od lokat i rachunków bankowych o 4.751 zł i z rozpoznanych w 2009 roku przychodów z tytułu zrealizowanych transakcji *forward* w wysokości 7.540 zł, które nie wystąpiły w 2010 roku. Spadek został częściowo skompensowany wyżej wspomnianymi otrzymanymi dywidendami.

Koszty finansowe

Nasze koszty finansowe spadły o 20% do 4.982 zł w 2010 z 6.265 zł w 2009 roku.

Na koszty finansowe składają się głównie koszty z tytułu różnic kursowych netto w wysokości 1.969 zł, koszty odsetek od kredytów bankowych w wysokości 1.723 zł oraz wynik wyceny i realizacji opcji walutowych w wysokości 922 zł.

Zysk brutto

Nasz zysk brutto wzrósł o 662.887 zł do 949.194 zł w 2010 roku w porównaniu do 286.307 zł w 2009 roku w wyniku wzrostu zysku z działalności operacyjnej o 671.056 (patrz powyżej – zysk z działalności operacyjnej) pomniejszonego o spadek wyniku z działalności finansowej o 8.169 zł.

Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wyniósł 65.028 zł w 2010 roku. Efektywna stopa podatkowa wyniosła 6,9% w wyniku wpływu przychodu rozpoznanego z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. w wysokości 608.434 zł, od którego podatek dochodowy nie jest naliczany. Po wyłączeniu wpływu przychodu opisanego powyżej, efektywna stopa podatkowa wyniosłaby 19,1%.

Zysk netto

Nasz zysk netto wzrósł o 652.125 do 884.166 zł w 2010 roku w porównaniu do 232.041 zł w 2009 roku w wyniku wzrostu zysku brutto, pomniejszonego o wyższy o 10.762 zł podatek dochodowy.

Pozostałe informacje

EBITDA

Zysk EBITDA wzrósł do 1.027.264 zł w 2010 roku w porównaniu do 317.500 zł w 2009 roku głównie w wyniku rozpoznania pozostałych przychodów operacyjnych z tytułu zbycia w wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do utworzonej pod koniec 2010 roku spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. w wysokości 608.434 zł. Pozytywny wpływ na EBITDA miał poza tym wzrost przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów o 206.082 zł, częściowo zrównoważony wzrostem kosztów operacyjnych (nie licząc amortyzacji) o 78.155 zł. Po wyłączeniu wpływu transakcji z CPTM, EBITDA wyniosłaby 418.830 zł, a marża EBITDA 28%.

Wydatki inwestycyjne

Wydatki inwestycyjne wyniosły 40.642 zł w 2010 roku w porównaniu do 35.473 zł w 2009 roku głównie w wyniku głównie w wyniku poniesionych wydatków na środki trwałe oraz wartości niematerialne, które dotyczyły między innymi budowy Call Center w Toruniu, budowy centralnego systemu logistyczno-magazynowego i rozbudowy innych systemów, a także zakupu środków transportu, urządzeń, sprzętu komputerowego i wyposażenia.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie wyniosło 548 osób w 2010 roku w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2009 roku na poziomie 461 osób. Wzrost zatrudnienia spowodowany jest głównie naszym rozwojem organicznym oraz wprowadzeniem usług dostępu do szerokopasmowego Internetu.

Płynność i zasoby kapitałowe

W poniższej tabeli znajduje się zestawienie przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2009 roku.

	Rok obrotowy zakończony	
	31 grudnia 2010 roku	31 grudnia 2009 roku
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	210 244	184 578
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(74 316)	(59 443)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	(208 801)	(268 826)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(72 873)	(143 691)

Środki pieniężne z działalności operacyjnej

Środki pieniężne z działalności operacyjnej wzrosły o 25.666 zł do 210.244 zł w 2010 roku z 184.578 zł w 2009 roku. Wzrost ten jest efektem netto kilku istotnych czynników: wypracowania w 2010 roku wyższego zysku, wyższych kosztów amortyzacji, wyższej zmiany stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług, przychodów przyszłych okresów i rezerw, niższego zapłaconego podatku dochodowego, wzrostu zwiększeń netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym, wyższego wzrostu stanu należności i innych aktywów oraz wyższego wzrostu stanu zapasów.

Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wzrosła o 14.873 zł do 74.316 zł w 2010 roku z 59.443 zł w 2009 roku, głównie w wyniku udzielonych pożyczek oraz wzrostu nakładów inwestycyjnych na zakup aktywów trwałych oraz zakończenia nabycia całości udziałów M.Punkt.

Środki pieniężne wykorzystane w działalności finansowej

Środki pieniężne wykorzystane w działalności finansowej w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku wyniosły 208.801 zł w porównaniu do 268.826 zł w analogicznym okresie 2009 roku i obejmowały głównie wypłatę dywidendy w wysokości 152.945 zł, spłatę otrzymanych pożyczek, kredytów i odsetek od kredytów, pożyczek i leasingu w wysokości 49.330 zł oraz zakup opcji walutowych za 7.320 zł.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosły 24.195 zł, a na 31 grudnia 2009 roku 97.126 zł. Saldo na dzień 31 grudnia 2009 obejmowało środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 26.738 zł, które dotyczyły środków zdeponowanych na rachunku escrow, za które Spółka ostatecznie nabyła pakiet większościowy udziałów w mPunkt Holdings S.A. Środki pieniężne przechowujemy głównie w postaci depozytów bankowych w złotych, euro i dolarach amerykańskich na rachunkach bankowych prowadzonych przez Invest Bank S.A. i Bank Pekao S.A.

Punkt 6.7. Planowana płynność i zasoby kapitałowe

Nasze zobowiązania długoterminowe wyniosły 72.770 zł według stanu na 31 grudnia 2010 roku w porównaniu z 31.439 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie posiadała zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek.

Nasze saldo gotówki na 31 grudnia wynosiło 24.195 zł.

W pierwszym kwartale 2011 roku planujemy zaciągnąć kredyt na sfinansowanie transakcji nabycia 100% akcji Telewizji Polsat. Pod koniec grudnia 2010 roku podpisaliśmy porozumienie (tzw. "term sheet") z konsorcjum banków, które zorganizują, poręczą i udzieli Spółce finansowania dłużnego na realizację transakcji, które zostanie wykorzystane wraz z emisją warrantów zamiennych na akcje o wartości 1,15 mld zł (nie w tysiącach). Zgodnie z treścią porozumienia konsorcjum banków, w skład którego wchodzi Citibank, N.A, London Branch/Bank Handlowy w Warszawie S.A., Crédit Agricole CIB i The Royal Bank of Scotland plc, zobowiązało się udzielić kredytu długoterminowego w wysokości do 1,4 mld zł (nie w tysiącach), kredytu pomostowego w wysokości do 1,4 mld zł (nie w tysiącach) oraz 200 mln zł (nie w tysiącach) kredytu odnawialnego. Ostateczna kwota i warunki finansowania zostaną określone w umowie kredytowej lub umowach kredytowych, których zawarcie jest planowane do końca marca 2011 roku.

Niezależnie od tej transakcji, uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych i środki generowane z bieżącej działalności będą wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb w zakresie środków finansowych, związanych z bieżącą działalnością i rozwojem świadczonych przez nas usług.

Punkt 6.8. Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W dniu 29 listopada 2010 roku podpisaliśmy aneks do umowy kredytowej z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z dnia 29 października 2009 roku, na mocy którego zwiększeniu uległa kwota kredytu w rachunku bieżącym z 100.000 zł do 139.000 zł. Wcześniej, w dniu 23 kwietnia 2010 roku aneks do tej umowy zwiększał kwotę kredytu z 50.000 zł do 100.000 zł. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, ustalone na bazie stawki WIBOR O/N, powiększonej o marżę banku. Prawne zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 208.500 zł. Termin ważności umowy upływa 30 kwietnia 2011 roku. Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie była zadłużona z tytułu tej linii kredytowej.

Punkt 6.9. Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym

W dniu 31 grudnia 2010 roku został zawarty Aneks nr 3 do Umowy Pożyczki z dnia 5 lutego 2008 roku ze spółką zależną, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., na finansowanie działalności tej spółki. Na mocy aneksu termin spłaty pozostałej do spłaty kwoty 51 zł został zmieniony na 31 grudnia 2011 roku. Oprocentowanie pożyczki pozostało bez zmian i wynosiło WIBOR 6M liczony w ostatnim dniu poprzedzającym dzień wymagalności odsetek, powiększony o marżę w wysokości 2%. Zabezpieczenie pożyczki stanowił weksel własny niezupełny pożyczkobiorcy wraz z deklaracją wekslową. Pożyczka została w całości spłacona 5 stycznia 2011 roku.

W dniu 23 czerwca 2010 roku zawarliśmy ze spółką zależną M.Punkt Holdings Ltd. umowę pożyczki. Na podstawie tej umowy, w okresie dwunastu miesięcy 2010 roku udzieliliśmy pożyczki w wysokości 5.248 złotych. Strony ustaliły oprocentowanie w oparciu o wskaźnik WIBOR 6M powiększony o marżę w wysokości 2%. Termin zwrotu pożyczki wraz z oprocentowaniem został ustalony najpóźniej na dzień 31 grudnia 2010 roku. Zabezpieczenie pożyczki stanowił weksel własny niezupełny pożyczkobiorcy wraz z deklaracją wekslową. Aneks z 31 grudnia 2010 roku przesunął datę spłaty pożyczki do 31 grudnia 2011 roku.

W 2010 roku udzieliliśmy podmiotowi niepowiązanemu pożyczki w wysokości 3.536 zł. Do końca 2010 roku pożyczka ta została w całości spłacona.

Punkt 6.10. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym

Dnia 25 sierpnia 2010 roku udzieliliśmy spółce zależnej mPunkt Polska poręczenia spłaty kredytu w wysokości 13.000 złotych. Poręczenie dotyczy umowy kredytu w rachunku bieżącym zaciągniętego przez mPunkt w BRE Banku, na mocy której mPunkt może skorzystać z linii kredytowej do kwoty 12.000 zł.

Punkt 6.11. Zobowiązania pozabilansowe

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Cyfrowy Polsat S.A. zawarła umowy na wytworzenie i zakup sprzętu technicznego. Kwota niezafakturowanych dostaw i usług z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosła 12.403 złotych. Spółka zawarła szereg umów dotyczących modernizacji nieruchomości. Kwota niezafakturowanych dostaw i usług z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosła 75 złotych. Spółka zawarła umowy na zakup licencji i oprogramowania – na dzień 31 grudnia 2010 roku kwota niezafakturowanych dostaw i usług w ramach tych umów wyniosła 173 złotych.

Punkt 6.12. Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących Cyfrowego Polsatu S.A.

Postępowania przed organami administracji

Postępowanie wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) w sprawie stosowania przez Cyfrowy Polsat S.A. praktyk naruszających interesy zbiorowe konsumentów

Dnia 13 sierpnia 2009 roku otrzymaliśmy zawiadomienie o wszczęciu postępowania w sprawie stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów w rozumieniu przepisu art. 24 ust. 2 pkt 1 Ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów, polegających na stosowaniu w regulaminie świadczenia usług zapisu, którego treść, w ocenie Prezesa UOKiK, może być tożsama z treścią postanowień wpisanych do rejestru wzorców umów, które zostały uznane za zakazane. Przez kilka miesięcy prowadziliśmy prace we współpracy z UOKiK i Urzędem Komunikacji Elektronicznej, nad zmianą regulaminu. Zmieniony regulamin wszedł w życie z dniem 1 listopada 2009 roku.

Otrzymaliśmy decyzję nr 11/2009 z dnia 31 grudnia 2009 roku stwierdzającą, że Prezes UOKiK uznaje za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów zapis zastosowany w regulaminie świadczenia usług obowiązującym przed 1 listopada 2009 roku. Prezes UOKiK jednocześnie stwierdził zaniechanie stosowania tego zapisu w nowym regulaminie.

Ponadto Prezes UOKiK nakazał po uprawomocnieniu się decyzji publikację jej treści na stronie internetowej www.cyfrowypolsat.pl oraz w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim. Jednocześnie na podstawie art. 106 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów nałożył na nas karę pieniężną w wysokości 994 zł płatną do budżetu państwa z tytułu naruszenia zakazu o którym mowa w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w decyzji, co stanowi 0,09% przychodu osiągniętego przez Spółkę w 2008 roku.

Spółka wniosła odwołanie od w/w decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zaś Prezes UOKiK wniosł o oddalenie odwołania w całości. Do dnia publikacji niniejszego raportu Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie odniósł się do żadnego z wniosków złożonych przez obie strony postępowania.

Pozostałe postępowania sądowe

Powództwo wytoczone przez SkyMedia Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa wytoczonego przez spółkę SkyMedia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, o świadczenie wyrównawcze i odszkodowanie. W dniu 2 kwietnia 2010 roku Sąd Okręgowy dla Warszawy Pragi w Warszawie X Wydział Gospodarczy ogłosił wyrok w sprawie, na podstawie którego zostaliśmy zobowiązani do zapłaty na rzecz SkyMedia Sp. z o.o. kwoty 545 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 28 sierpnia 2007 roku oraz 30 zł tytułem zwrotu kosztów sądowych.

Obie strony wniosły od wyżej wymienionego wyroku apelację. W dniu 22 września 2010 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie utrzymał w mocy wyrok Sądu Okręgowego dla Warszawy Pragi w Warszawie z dnia 2 kwietnia 2010 roku. Wyrok Sądu Apelacyjnego jest prawomocny i utrzymuje w mocy obowiązek zapłaty zasądzonej kwoty na rzecz SkyMedia Sp. z o.o. Spółka zamierza wnieść odwołanie od w/w decyzji do Sądu Najwyższego.

Punkt 6.13. Najważniejsze inwestycje

W 2010 roku nie inwestowaliśmy w papiery wartościowe oraz instrumenty finansowe, z wyłączeniem transakcji będących zabezpieczeniem naszej otwartej pozycji walutowej.

M.Punkt Holdings Ltd.

W czerwcu 2010 roku sfinalizowaliśmy transakcję nabycia 100% udziałów spółki M.Punkt Holdings LTD. W wyniku tej transakcji przejęliśmy również kontrolę nad spółkami zależnymi Punkt Polska S.A. oraz mTel Sp. z o.o. Transakcja została zrealizowana w trzech etapach – 45% udziałów zakupiliśmy w 2009 za kwotę 24.801 zł, w maju 2010 zakupiliśmy kolejne 49% udziałów za kwotę 29.212 zł, a w czerwcu 2010 nabyliśmy ostatnie 6% udziałów spółki za kwotę 4.509 zł. mPunkt to ogólnopolska sieć sprzedaży usług telekomunikacyjnych, telefonów komórkowych, akcesoriów i usług serwisowych oferowanych dla klientów indywidualnych.

Telewizja Polsat S.A.

W listopadzie podpisaliśmy umowę inwestycyjną dotyczącą nabycia 100% udziałów w Telewizji Polsat za kwotę 3,75 mln złotych. Transakcja ma być sfinansowana częściowo w gotówce (2,6 mln zł.), a pozostała kwota (1,15 mln zł.) w formie warrantów dla udziałowców Telewizji Polsat. Jest wysoce prawdopodobne, że finalizacja transakcji zakupu Telewizji Polsat nastąpi do końca pierwszego kwartału 2011 roku.

Pod koniec grudnia 2010 roku podpisaliśmy porozumienie (tzw. "term sheet") z konsorcjum banków, które zorganizują, poręczą i udziela Spółce finansowania dłużnego na realizację transakcji, które zostanie wykorzystane wraz z emisją warrantów zamiennych na akcje o wartości 1,15 mln zł. Zgodnie z treścią porozumienia konsorcjum banków, w skład którego wchodzi Citibank, N.A, London Branch/Bank Handlowy w Warszawie S.A., Crédit Agricole CIB i The Royal Bank of Scotland plc, zobowiązało się udzielić kredytu długoterminowego w wysokości do 1,4 mln zł, kredytu pomostowego w wysokości do 1,4 mln zł oraz 200 tys. zł kredytu odnawialnego. Ostateczna kwota i warunki finansowania zostaną określone w umowie kredytowej lub umowach kredytowych, których zawarcie jest planowane do marca 2011 roku.

Przewidujemy, że przejęcie Telewizji Polsat pomoże nam wzmocnić nasze przewagi konkurencyjne oraz osiągnąć pozycję niekwestionowanego lidera na polskim rynku medialnym. Inwestycja w Telewizję Polsat wytycza nam jasne perspektywy rozwoju, przy jednoczesnej dywersyfikacji przychodów. Ponadto będzie wyrazem przygotowania spółki do zmieniającego się otoczenia rynkowego i da nam możliwość wykorzystania efektu krótkoterminowych synergii, a także średnio i długookresowych korzyści strategicznych.

Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

W dniu 20 grudnia 2010 r. zawarliśmy umowę przeniesienia aportu na pokrycie podwyższonego kapitału zakładowego naszej spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. ("CPTM"), w której Spółka posiada 100% w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników.

Umowa dotyczy wniesienia przez Spółkę do CPTM aportu w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki, tworzącej oddział pod firmą Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna Oddział w Warszawie, z siedzibą w Warszawie przy ul. Chałubińskiego 8, celem pokrycia 1.230.880 nowo utworzonych udziałów o wartości nominalnej 500 PLN każdy (nie w tysiącach) i objętych przez Spółkę w podwyższonym kapitale CPTM. Wartość wniesionego aportu wynosi 615.440 PLN.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, w uchwale nr 11 z dnia 17 grudnia 2010 roku wyraziło zgodę na zbycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa tworzącej Oddział.

Zbycie Oddziału poprzez wniesienie Oddziału jako wkładu niepieniężnego (aportu) na pokrycie udziału Spółki w podwyższonym kapitale zakładowym CPTM ma na celu przeprowadzenie reorganizacji Spółki zakładające rozdzielenie przedmiotu podstawowej działalności Spółki, tj. udostępniania programów radiowych i telewizyjnych, usług telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu, od działalności w zakresie zarządzania majątkiem trwałym i wyposażeniem oraz zarządzania prawami własności intelektualnej.

Punkt 6.14. Informacje o trendach

Głównymi znanymi Zarządowi Cyfrowy Polsat S.A. trendami, które będą wywierały wpływ na nasze przychody i rentowność są:

1. Rozwój rynku płatnej telewizji kablowej i bezpośredniego przekazu satelitarnego.
2. Wahanie kursu wymiany złotego wobec euro i dolara amerykańskiego. Jesteśmy narażeni na wahania kursu złotego zarówno wobec euro jak i dolara amerykańskiego. Znaczna część naszych kosztów operacyjnych denominowana jest w tych walutach. W ciągu ostatniego roku złoty wzmocnił się w stosunku do dolara amerykańskiego i euro. Osłabienie złotego wobec tych walut może mieć niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe.
3. Trendy inflacyjne w Polsce są obecnie wzrostowe, zaś do niedawna wskaźnik inflacji był stabilny. W grudniu 2010 roku wskaźnik inflacji rok do roku wyniósł 3,1%. Chociaż w 2010 roku inflacja przyhamowała, eksperci przewidują znaczne przyspieszenie wzrostu cen w 2011 roku. Nie sądzimy, aby obecne trendy inflacyjne wywierały w przyszłości istotny wpływ na naszą działalność.

Nie możemy przewidzieć przyszłych trendów rozwoju rynku, zmian kursów walut i inflacji.

Punkt 6.15. Informacje o ryzyku rynkowym

Cała nasza działalność prowadzona jest w Polsce. Niemniej jednak z powodu charakteru naszej działalności jesteśmy narażeni na ryzyko zmienności kursów walutowych i stóp procentowych, ponieważ kwoty naszych zobowiązań na rzecz osób trzecich są często wyrażone w dolarach amerykańskich lub euro bądź do nich indeksowane, zaś nasze przychody wyrażone są przede wszystkim w złotych.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Spółka, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy polskim złotym i innymi walutami. Przychody generowane przez Spółkę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe.

W celu zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego z kosztami opłat licencyjnych, kosztami systemu dostępu warunkowego oraz zakupem zestawów odbiorczych Spółka zawarła szereg transakcji zakupu walutowych opcji call.

W dniu 10 sierpnia 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 12.000 EUR i 18.000 USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.000 EUR i 1.500 USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 sierpnia 2011 roku włącznie, po kursach 4,0310 PLN/EUR i 3,0790 PLN/USD. Łączna premia za nabycie opcji wyniosła 4.540 złotych.

W dniu 4 listopada 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 18.000 USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.500 USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 listopada 2011 roku włącznie, po kursie 2,8000 USD/PLN. Łączna premia za nabycie opcji wyniosła 2.780 złotych.

Opisane opcje walutowe zostały zakupione w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto Spółki. Spółka nie zastosowała rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do tych opcji.

Analiza wrażliwości

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Spółki na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2010 roku oraz 31 grudnia 2009 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%.

	2010				2009			
	Stan na 31 grudnia 2010		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Stan na 31 grudnia 2009		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN
	w walucie	w PLN			w walucie	w PLN		
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	2.123	8.407	5%	420	1.035	4.253	5%	213
USD	28	83	5%	4	43	122	5%	6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	1.451	5.745	5%	287	680	2.795	5%	140
USD	101	300	5%	15	334	953	5%	48
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(7.210)	(28.555)	5%	(1.428)	(3.738)	(15.358)	5%	(768)
USD	(4.416)	(13.089)	5%	(654)	(15.066)	(42.943)	5%	(2.147)
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(1.356)				(2.508)
Opcje walutowe								
EUR	7.000	27.722	5%	923	-	-	5%	-
USD	27.000	80.031	5%	3.040	-	-	5%	-
Podatek dochodowy				495				(477)
Razem wpływ na wynik netto okresu				2.112				(2.031)

	2010				2009			
	Stan na 31 grudnia 2010		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Stan na 31 grudnia 2009		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN
	w walucie	w PLN			w walucie	w PLN		
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	2.123	8.407	-5%	(420)	1.035	4.253	-5%	(213)
USD	28	83	-5%	(4)	43	122	-5%	(6)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	1.451	5.745	-5%	(287)	680	2.795	-5%	(140)
USD	101	300	-5%	(15)	334	953	-5%	(48)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(7.210)	(28.555)	-5%	1.428	(3.738)	(15.358)	-5%	768
USD	(4.416)	(13.089)	-5%	654	(15.066)	(42.943)	-5%	2.147
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				1.356				2.508
Opcje walutowe								
EUR	7.000	27.722	-5%	(421)	-	-	-5%	-
USD	27.000	80.031	-5%	(2.344)	-	-	-5%	-
Podatek dochodowy				(268)				477
Razem wpływ na wynik netto okresu				(1.141)				2.031

Gdyby na dzień 31 grudnia 2010 roku oraz 31 grudnia 2009 roku kurs głównych walut dla Spółki, czyli euro i dolara amerykańskiego był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Spółki byłby odpowiednio wyższy o 2.112 złotych oraz niższy o 2.031 złotych. Wzmocnienie wartości złotego względem euro i dolara amerykańskiego o 5% spowodowałoby odpowiednio spadek wyniku netto o 1.141 złotych i wzrost o 2.031 złotych. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stóp procentowych

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 posiadanych przez nas kredytów bankowych.

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.

Ryzyko płynności

Podstawowym założeniem w zakresie utrzymania płynności Spółki jest utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do bieżącej obsługi zobowiązań. Wszelkie nadwyżki są lokowane na depozytach bankowych.

Spółka na bieżąco przygotowuje analizy i prognozy w zakresie środków płynnych na podstawie przepływów pieniężnych.

Poniższa tabela zawiera analizę zobowiązań finansowych Spółki, które zostaną rozliczone w kwocie netto w odpowiednich przedziałach wiekowych, na podstawie pozostałego okresu do upływu umownego terminu zapadalności na dzień bilansowy.

31 grudnia 2010							
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.110	1.110	113	113	226	658	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	148.561	148.561	148.561	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	24.946	24.946	24.946	-	-	-	-
	174.617	174.617	173.620	113	226	658	-

31 grudnia 2009							
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	47.370	48.257	32.337	15.920	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.385	1.385	117	117	234	703	214
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	107.693	107.693	107.693	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.955	7.955	7.955	-	-	-	-
	164.403	165.290	148.102	16.037	234	703	214

Punkt 7. Polityka dywidendy

Walne Zgromadzenie w dniu 4 lipca 2008 roku podjęło uchwałę w sprawie polityki dywidendy, która stanowi, iż naszą intencją jest dystrybuowanie od 33% do 66% naszego rocznego zysku netto w ramach wypłaty dywidendy, co będzie uzależnione od kwoty osiągniętego zysku, sytuacji finansowej, istniejących zobowiązań (w tym ewentualnych ograniczeń wynikających z umów dotyczących zadłużenia), możliwości dysponowania kapitałami rezerwowymi, oceny przez Zarząd i Radę Nadzorczą perspektyw Spółki w określonej sytuacji rynkowej, jak również konieczności wydatkowania środków w związku z realizacją nadrzędnego celu Spółki, jakim jest jej stały rozwój, w szczególności poprzez akwizycje oraz podejmowanie nowych projektów.

Walne Zgromadzenie zdecydowało o wypłacie dywidendy za rok 2009 w wysokości 0,57 zł na akcję (nie w tysiącach), co stanowiło 66% wypracowanego zysku. Dywidenda została wypłacona w dwóch transzach: w dniu 11 sierpnia 2010 roku w kwocie 101.963 zł oraz 17 listopada 2010 roku w kwocie 50.982 zł.

W związku z planowanym nabyciem Telewizji Polsat, Zarząd nie wyklucza zmiany polityki dywidendy w celu jak najszybszego obniżenia poziomu zadłużenia Spółki, który znacząco zwiększy się w wyniku finansowania tej transakcji.

Punkt 8. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Umowa menedżerska zawarta przez Cyfrowy Polsat S.A z **Dominikiem Libickim** pełniącym funkcję Prezesa Zarządu stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 6 miesięcy. Ponadto, umowa ta przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 55 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji. W przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji z przyczyn leżących po stronie Spółki lub jej rozwiązania przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania umowy przez Dominika Libickiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące, Dominikowi Libickiemu przysługiwać będzie odprawa w wysokości sześciokrotności miesięcznego wynagrodzenia (należnego w miesiącu poprzedzającym wygaśnięcie lub rozwiązanie umowy).

Umowa menedżerska z **Dariuszem Działkowskim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Działkowskim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Umowa Menedżerska z **Tomaszem Szelągim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Szelągim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Umowa Menedżerska z **Anetą Jaskólską** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panią Jaskólską umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Umowa menedżerska z **Andrzejem Matuszyńskim** stanowiła, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Matuszyńskim umowa o zakazie konkurencji przewidywała, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40 zł przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji. Umowa ta przewidywała również odprawę dla Andrzeja Matuszyńskiego w wysokości sześciokrotności miesięcznego wynagrodzenia (należnego w miesiącu poprzedzającym wygaśnięcie lub rozwiązanie umowy), w przypadku wygaśnięcia oraz braku kontynuacji umowy menedżerskiej z przyczyn leżących po stronie Spółki lub rozwiązania tej umowy przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania jej przez Andrzeja Matuszyńskiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące. Z powodu złożenia przez Pana Andrzeja Matuszyńskiego rezygnacji z funkcji członka zarządu w dniu 6 stycznia 2010 roku umowa ta została rozwiązana w styczniu 2010 roku.

Punkt 9. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej zostały zawarte w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku w Nocie nr 40 (członkowie Zarządu) i w Nocie nr 41 (członkowie Rady Nadzorczej).

Punkt 9.1. Program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji

W dniu 4 grudnia 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia programu motywacyjnego dla kadry zarządzającej. Program polega na przyznaniu menedżerom opcji objęcia akcji Spółki. Uprawnionymi do objęcia akcji będą posiadacze warrantów subskrypcyjnych, którzy objęli je zgodnie z postanowieniami regulaminu programu motywacyjnego oraz uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych. Wykonanie prawa do objęcia akcji wyemitowanych na podstawie uchwały w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych może nastąpić nie później niż w terminie 6 miesięcy od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011

z zastrzeżeniem, że dla poszczególnych serii akcji bieg terminu początkowego, od którego mogą być składane oświadczenia o objęciu akcji, rozpoczyna się w poniższych terminach:

- akcje serii G1 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2008;
- akcje serii G2 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2009;
- akcje serii G3 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2010;
- akcje serii G4 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011.

Do dnia zatwierdzenia naszego sprawozdania finansowego regulamin programu motywacyjnego nie został zatwierdzony.

Zgodnie z wyżej opisaną uchwałą w razie niewykorzystania wszystkich akcji danej serii zgodnie z celem uchwały Rada Nadzorcza może dokonać przesunięcia niewykorzystanej liczby akcji danej serii do innej serii zwiększając w ten sposób liczbę akcji składających się na inną serię. W żadnym przypadku zmianie nie może ulec ogólna liczba akcji emitowanych na podstawie uchwały.

Punkt 9.2. System kontroli programu akcji pracowniczych

W związku z tym, iż program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji nie został jeszcze wprowadzony w życie, nie wdrożyliśmy systemu kontroli programu akcji pracowniczych.

Punkt 10. Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcje w posiadaniu członków Zarządu

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Zarządu na dzień publikacji Sprawozdania tj. na 17 marca 2011 roku:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów (nie w tysiącach)
Dominik Libicki.....	1.497	59,88
Dariusz Działkowski	-	-
Aneta Jaskólska	-	-
Tomasz Szeląg.....	-	-
Razem	1.497	59,88

Akcje w posiadaniu członków Rady Nadzorczej

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Rady Nadzorczej na dzień pierwotnej publikacji Sprawozdania tj. 17 marca 2011 roku:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów(nie w tysiącach)
Zygmunt Solorz-Żak ¹	159.375.000	6.375.000,0
Robert Gwiazdowski.....	-	-
Andrzej Papis.....	-	-
Leszek Reksa.....	-	-
Heronim Ruta ²	26.253.750	1.050.150,0
Razem.....	185.628.750	7.425.150

¹Zygmunt Solorz-Żak posiada pośrednio 148.771.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (55,44% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 64,92% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V oraz bezpośrednio 10.603.750 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (3,95% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 4,74% udziału w ogólnej liczbie głosów).

²Heronim Ruta posiada pośrednio 26.253.750 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (9,78% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 11,46% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V. H. Ruta nie posiada bezpośrednio akcji Cyfrowego Polsatu S.A..

Punkt 11. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez nas lub jednostkę od nas zależną z podmiotami powiązanymi zawarte zostały w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku w *Nocie 42 Transakcje z jednostkami powiązanymi*.

Punkt 12. Istotne umowy

Umowa z Telewizją Polsat S.A.

W dniu 17 lutego 2010 roku zawarliśmy w formie pisemnej umowę przedłużającą dotychczas obowiązującą umowę ustną dotyczącą rozprowadzania programu Polsat Film. Została również zawarta w formie pisemnej umowa przedłużająca dotychczas obowiązującą umowę ustną dotyczącą rozprowadzania programów Polsat News, Polsat Play i Polsat Cafe oraz został podpisany aneks do umowy z dnia 1 stycznia 2006 roku na rozprowadzanie programu Polsat Sport Extra.

Program Polsat Cafe dostępny jest do abonentów wszystkich pakietów oferowanych przez Spółkę, programy Polsat Film, Polsat News i Polsat Play dołączyły do oferty Pakietu Mini Max i Familijnego. Polsat Sport Extra odbierany jest przez abonentów posiadających Pakiet Familijny.

Z tytułu opłaty licencyjnej za rozprowadzanie wyżej wymienionych programów Spółka zapłaci na rzecz Telewizji Polsat S.A. za każdego uprawnionego do odbioru abonenta miesięczną opłatę licencyjną w ustalonej wysokości denominowaną w: dolarach amerykańskich dla programów Polsat Sport Extra i Polsat Film oraz w złotych dla Polsat News, Polsat Play i Polsat Cafe.

Łączna wartość podpisanych umów i aneksu zależy od liczby abonentów oraz od kursu wymiany PLN/dolar amerykański. Oszacowaliśmy, iż łączna wartość tych umów i aneksu, w okresie trwania umowy, nie będzie niższa niż 179.600 zł, przyjmując kurs PLN/USD na poziomie 2,9007 zł za 1 USD, kurs opublikowany przez Narodowy Bank Polski w dniu 17 lutego 2010 roku.

Warunki powyżej opisanych umów nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach.

Umowa z Nagravision S.A.

W dniu 31 marca 2010 roku podpisaliśmy aneks numer 4 do umowy z dnia 2 listopada 2004 roku z Nagravision SA dotyczącej wynajęcia, licencji i instalacji systemu dostępu warunkowego i sprzedaży kart dostępu warunkowego Nagravision.

Z tytułu opłaty za wynajęcie, licencję i wsparcie techniczne systemu dostępu warunkowego zapłacimy na rzecz Nagravision S.A. miesięczną opłatę w ustalonej wysokości wyrażoną w euro, gdzie podstawą jej wyliczenia jest liczba zdefiniowanych umową abonentów. Dodatkowo, z tytułu zakupu kart dostępu warunkowego Spółka zapłaci na rzecz Nagravision ustaloną stawkę, wyrażoną w euro, za każdą kupioną kartę.

Wartość zawartego aneksu zależy od liczby abonentów według których jest płacona opłata miesięczna za wynajęcie, licencję i wsparcie techniczne systemu dostępu warunkowego, liczby zakupionych kart oraz od kursu wymiany EUR/PLN. Spółka oszacowała, iż wartość aneksu, w okresie trwania umowy, do 31 grudnia 2020 roku, wyniesie około 356.000 zł, przyjmując kurs EUR/PLN na poziomie 3,8622, kurs opublikowany przez Narodowy Bank Polski w dniu 31 marca 2010 roku, estymowaną liczbę abonentów od których naliczana jest opłata oraz estymowaną liczbę kart, którą Spółka zakupi w trakcie trwania umowy.

Warunki umów nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach.

Umowa dotycząca nabycia Telewizji Polsat S.A.

W dniu 15 listopada 2010 roku zawarliśmy umowę inwestycyjną dotyczącą nabycia akcji spółki Telewizja Polsat SA z siedzibą w Warszawie (TV Polsat). Umowa została zawarta z Zygmuntem Solorzem-Żakiem, Heronimem Rutą, spółką Karswell Limited oraz spółką Sensor Overseas Limited (łącznie „Sprzedający”).

Na mocy Umowy zobowiązaliśmy się kupić, a Sprzedający sprzedać łącznie 2.369.467 akcji TV Polsat o wartości nominalnej 100 PLN (nie w tysiącach) każda akcja stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki i uprawniających do 100% głosów na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy TV Polsat za łączną cenę 3.750.000 złotych.

Pan Zygmunt Solorz-Żak zobowiązał się sprzedać 418.530 akcji za cenę 662.379,98 zł, Pan Heronim Ruta - 73.858 akcji za cenę 116.890,22 zł, spółka Karswell Limited - 1.595.517 akcji za cenę 2.525.120,09 zł, a spółka Sensor Overseas Limited zobowiązała się sprzedać 281.562 akcji za cenę 445.609,71 zł.

Zgodnie z umową przeniesienie własności akcji nastąpi po spełnieniu określonych poniżej warunków. Według umowy 69,33% ceny za akcje tj. 2.600.000 zł zostanie zapłacone w formie przelewu na rachunki sprzedających w dniu przeniesienia własności akcji, a pozostała część ceny tj. 1.150.000 zł przez potrącenie wierzytelności Spółki z tytułu zapłaty za akcje objęte przez sprzedających w wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych, które zostaną przez nas wyemitowane na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki, z wierzytelnościami sprzedających z tytułu zapłaty pozostałej części ceny za akcje.

Zgodnie ze wzorem umowy objęcia warrantów subskrypcyjnych cena emisyjna akcji Spółki obejmowanych w zamian za warranty subskrypcyjne ma wynosić 14,37 złotych (nie w tysiącach) za jedną akcję.

Panowie Zygmunt Solorz-Żak oraz Heronim Ruta są członkami Rady Nadzorczej Spółki. TV Polsat oraz Spółka (poprzez Polaris Finance B.V.) są podmiotami kontrolowanymi przez Pana Zygmunta Solorza - Żaka. Jedynym akcjonariuszem spółki Karswell Limited jest Pan Zygmunt Solorz-Żak, natomiast jedynym akcjonariuszem spółki Sensor Overseas Limited jest Pan Heronim Ruta. Polaris Finance B.V. posiada 175.025.000 akcji Spółki stanowiących 65,23% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 341.967.501 głosów na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy Spółki stanowiących 76,38% łącznej liczby głosów.

Umowa została zawarta z zastrzeżeniem następujących warunków zawieszających: (i) wykonanie przez sprzedających oraz inwestora swoich obowiązków wynikających z umowy, (ii) wykonanie zobowiązań dotyczących okresu stabilizacji przewidzianych w umowie, (iii) zawarcie przez sprzedających i Spółkę umów subskrypcyjnych dotyczących objęcia warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji w kapitale zakładowym Spółki, (iv) zawarcie przez Spółkę umów kredytowych dotyczących częściowego finansowania nabycia akcji w łącznej kwocie nie niższej niż 2.600.000 zł oraz otrzymanie uprzedniej zgody Rady Nadzorczej Spółki na ustanowienie zabezpieczeń przewidzianych w tych umowach, (v) otrzymanie przez sprzedających zgody Rady Nadzorczej TV Polsat na sprzedaż akcji, (vi) nie wykonanie przysługującego właścicielom akcji prawa pierwszeństwa nabycia akcji, (vii) podjęcie i rejestracja uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki, oraz podjęcie uchwały o emisji warrantów subskrypcyjnych.

W dniu 17 grudnia 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, podjęło uchwały w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki i emisji warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji w kapitale zakładowym Spółki. Kapitał zakładowy Spółki został warunkowo podwyższony o kwotę nie wyższą niż 3.201,11 zł poprzez emisję nie więcej niż 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,04 zł (nie w tysiącach) każda. Cena emisyjna akcji serii H wyniesie 14,37 zł (nie w tysiącach). Osobami uprawnionymi do objęcia akcji serii H, są osoby, które obejmą imienne warranty subskrypcyjne serii H. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło również uchwałę o

wyłączeniu prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki w odniesieniu do akcji nowej emisji serii H. Podjęcie powyższych uchwał stanowiło spełnienie się jednego z warunków zawieszających określonych w umowie.

W dniu 5 stycznia 2011 roku Zarząd Spółki otrzymał postanowienie Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 28 grudnia 2010 roku, na mocy którego zostało zarejestrowane warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 3.201,11 zł. W wyniku rejestracji aktualna wartość nominalna warunkowego kapitału zakładowego Spółki wynosi nie więcej niż 3.420,15 zł. Rejestracja warunkowego podwyższenia kapitału warunkowego Spółki stanowi spełnienie się jednego z warunków zawieszających określonych w umowie inwestycyjnej.

W dniu 28 grudnia 2010 roku został zawarty aneks nr 1 do omawianej umowy inwestycyjnej. Aneks został zawarty pomiędzy Spółką, Zygmuntem Solorzem-Żak, Heronimem Rutą, Karswell Limited, Sensor Overseas Limited, z udziałem Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty i Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty.

Na podstawie aneksu Pan Zygmunt Solorz-Żak zobowiązał się przenieść na Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, a Pan Heronim Ruta zobowiązał się przenieść na Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty prawa i obciążające go zobowiązania wynikające z umowy z wyjątkiem postanowień umowy regulujących między innymi: oświadczenia i zapewnienia złożone przez Zygmunta Solorza-Żaka oraz Heronima Rutę w dniu zawarcia umowy inwestycyjnej, niektórych zobowiązań tych akcjonariuszy oraz określonych postanowień dotyczących odpowiedzialności stron umowy inwestycyjnej ("Cesja i przejęcie zobowiązań").

Cesja i przejęcie zobowiązań nastąpią pod warunkiem przeniesienia własności akcji posiadanych przez Zygmunta Solorza-Żaka na Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty i przez Heronima Rutę na Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty nie później niż w terminie do dnia 22 czerwca 2011 roku.

Strony Aneksu postanowiły również, że w związku z dokonaniem Cesji i przejęcia zobowiązań dokonają warunkowej zmiany umowy inwestycyjnej polegającej na tym, że z chwilą spełnienia się warunku do dokonania Cesji i przejęcia zobowiązań stronami umowy inwestycyjnej, poza akcjonariuszami, staną się Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty i Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty.

Ponadto, strony Aneksu wprowadziły warunkowe zmiany do umowy inwestycyjnej wynikające ze wstąpienia Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty i Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty do Umowy Inwestycyjnej jako jej strony. Zmiany Umowy Inwestycyjnej dotyczą, między innymi, wprowadzenia odpowiedzialności gwarancyjnej Zygmunta Solorza-Żaka za wykonanie przez Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty oraz przez Karswell Limited wszystkich obowiązków nałożonych na te podmioty na podstawie umowy inwestycyjnej oraz odpowiedzialności gwarancyjnej Heronima Ruty za wykonanie przez Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty oraz przez Sensor Overseas Limited wszystkich obowiązków nałożonych na te podmioty na podstawie umowy inwestycyjnej. Ponadto, strony ustaliły, że Zygmunt Solorz-Żak oraz Heronim Ruta pozostaną nadal odpowiedzialni za oświadczenia i zapewnienia złożone w umowie inwestycyjnej dotyczące sytuacji finansowej i prawnej Telewizji Polsat S.A. oraz jej spółek zależnych i będą zobowiązani do potwierdzenia tych oświadczeń i zapewnienia w dniu przeniesienia własności akcji spółki Telewizja Polsat S.A. Strony postanowiły również wprowadzić możliwość zbycia akcji Telewizji Polsat S.A. przez sprzedających w różnych terminach nie później jednak niż do 30 czerwca 2011 roku.

W dniu 29 grudnia 2010 roku warunek zawieszający zawarty w aneksie nr 1 do umowy inwestycyjnej został spełniony. Zarząd Spółki otrzymał pisemne zawiadomienie od Zygmunta Solorza-Żak oraz od Heronima Ruty potwierdzające przeniesienie posiadanych przez nich akcji spółki Telewizji Polsat S.A. odpowiednio na Mat Fundusz Inwestycyjny Zamknięty oraz Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty. W wyniku powyższego aneks wszedł w życie, weszły również w życie warunkowe postanowienia umowy inwestycyjnej jakie zostały wprowadzone przez strony w aneksie.

Umowa z Mobyland Sp. z o.o.

W dniu 15 grudnia 2010 roku podpisaliśmy umowę z Mobyland Sp. z o.o., dotyczącą zasad współpracy w zakresie związanym z zapewnieniem świadczenia usług transmisji danych przez Mobyland na rzecz Spółki.

W ramach powyższej umowy Mobyland zapewni dostęp do usługi bezprzewodowej transmisji danych, realizowanej w Paśmie 1800 oraz Paśmie 900 w technologii LTE lub HSPA+. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, a jej wartość zdefiniowana zostanie na podstawie odrębnych zamówień wystawianych przez Spółkę, dotyczących zakupu usługi transmisji danych, wyrażonej jako ilość GB.

W dniu podpisania umowy Spółka złożyła zamówienie nr 1 zakładające zakup usługi transmisji 12 milionów GB z gwarantowanym okresem ważności pakietu transmisji danych do dnia 31 grudnia 2013 roku oraz ceną 0.00903 zł (nie w tysiącach) za 1MB/netto. Płatność z tytułu powyższego zamówienia nastąpi w 12 równych miesięcznych ratach począwszy od stycznia 2011 roku. Powyższe zamówienie w pełni zaspokaja potrzeby biznesowe w zakresie usług transmisji danych w zakładanym okresie, świadczonych dla obecnych i przyszłych klientów Spółki.

Kolejne zamówienia składane będą w terminach późniejszych, a ich wartość uzależniona będzie od zasięgu geograficznego sieci Mobyland oraz wielkości zamawianej usługi transmisji danych.

Zawarcie powyższej umowy stanowi realizację strategii spółki zakładającej świadczenie swoim klientom usługi zintegrowanej, w tym usług dostępu do Internetu.

Umowa z Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

W dniu 20 grudnia 2010 r. zawarliśmy umowę przeniesienia aportu na pokrycie kapitału zakładowego z naszą spółką zależną Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. ("CPTM"), w której Spółka posiada 100% w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników.

Umowa dotyczy wniesienia przez Spółkę do CPTM aportu w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki, tworzącej oddział pod firmą Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna Oddział w Warszawie, z siedzibą w Warszawie przy ul. Chałubińskiego 8, celem pokrycia 1.230.880 nowo utworzonych udziałów o wartości nominalnej 500 PLN każdy (nie w tysiącach) i objętych przez Spółkę w podwyższonym kapitale CPTM. Wartość wniesionego aportu wynosi 615.440 PLN.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, w uchwale nr 11 z dnia 17 grudnia 2010 roku wyraziło zgodę na zbycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa tworzącej Oddział.

Zbycie Oddziału poprzez wniesienie Oddziału jako wkładu niepieniężnego (aportu) na pokrycie udziału Spółki w podwyższonym kapitale zakładowym CPTM ma na celu przeprowadzenie reorganizacji Spółki zakładające rozdzielenie przedmiotu podstawowej działalności Spółki, tj. udostępniania programów radiowych i telewizyjnych, usług telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu, od działalności w zakresie zarządzania majątkiem trwałym i wyposażeniem oraz zarządzania prawami własności intelektualnej.

Umowy ubezpieczenia

W 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł następujące umowy ubezpieczeniowe z PZU S.A.: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie mienia w transporcie krajowym (cargo) oraz ubezpieczenie mienia w transporcie międzynarodowym (cargo).

Ponadto w 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł umowy ubezpieczenia komunikacyjnego z Ergo Hestia S.A.

Oprócz tego w 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł umowy ubezpieczenia OC Dyrektorów i Członków Zarządu z AIG Europe S.A. Oddział w Polsce. Poza tym w dalszym ciągu trwało zawarte w 2008 roku na 6 lat z AIG Europe S.A. Oddział w Polsce ubezpieczenie w zakresie OC z tytułu oferty sprzedaży papierów wartościowych

Punkt 13. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 31 grudnia 2010 roku Spółka zawarła z KPMG Audyt Sp. z o.o. s.k. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Chłodnej 51 umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za 2010 rok oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej za okres od 1 stycznia 2010 roku do 31 grudnia 2010 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez KPMG Audyt Sp. z o.o. s.k. (w 2009 KPMG Audyt Sp. z o.o.) i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 roku oraz 31 grudnia 2009 roku.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Wynagrodzenie za badanie rocznego sprawozdania finansowego	503	504
Wynagrodzenie za inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	215	226
Razem	718	730

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szelaĝ
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Warszawa, 16 marca 2011 roku

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego jednostkowego sprawozdania finansowego Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a („Spółka”), na które składa się bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2010 r., rachunek zysków i strat oraz zestawienie pozostałego zysku całkowitego, zestawienie zmian w kapitale własnym oraz rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz informacje dodatkowe o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Odpowiedzialność Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych oraz sporządzenie i rzetelną prezentację tego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, i innymi obowiązującymi przepisami oraz sporządzenie sprawozdania z działalności. Zarząd Spółki jest odpowiedzialny również za kontrolę wewnętrzną, którą uznaje za niezbędną, aby sporządzane sprawozdania finansowe były wolne od nieprawidłowości powstałych wskutek celowych działań lub błędów.

Zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 z późniejszymi zmianami) („ustawa o rachunkowości”), Zarząd Spółki oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby jednostkowe sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania przewidziane w tej ustawie.

Odpowiedzialność Biegłego Rewidenta

Naszym zadaniem jest, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii o tym sprawozdaniu finansowym oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej. Regulacje te nakładają na nas obowiązek postępowania zgodnego z zasadami etyki oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że sprawozdanie finansowe i księgi rachunkowe stanowiące podstawę jego sporządzenia są wolne od istotnych nieprawidłowości.



Badanie polega na przeprowadzeniu procedur mających na celu uzyskanie dowodów badania dotyczących kwot i informacji ujawnionych w sprawozdaniu finansowym. Wybór procedur badania zależy od naszego osądu, w tym oceny ryzyka wystąpienia istotnej nieprawidłowości sprawozdania finansowego na skutek celowych działań lub błędów. Przeprowadzając ocenę tego ryzyka bierzemy pod uwagę kontrolę wewnętrzną związaną ze sporządzeniem oraz rzetelną prezentacją sprawozdania finansowego w celu zaplanowania stosownych do okoliczności procedur badania, nie zaś w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności działania kontroli wewnętrznej w jednostce. Badanie obejmuje również ocenę odpowiedniości stosowanej polityki rachunkowości, zasadności szacunków dokonanych przez Zarząd oraz ocenę ogólnej prezentacji sprawozdania finansowego.

Wyrażamy przekonanie, że uzyskane przez nas dowody badania stanowią wystarczającą i odpowiednią podstawę do wyrażenia przez nas opinii z badania.

Opinia

Naszym zdaniem, załączone jednostkowe sprawozdanie finansowe Cyfrowy Polsat S.A. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Spółki na dzień 31 grudnia 2010 r., wynik finansowy oraz przepływy pieniężne za rok obrotowy kończący się tego dnia, zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, jest zgodne z wpływającymi na treść jednostkowego sprawozdania finansowego przepisami prawa i postanowieniami statutu Spółki oraz zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonych, we wszystkich istotnych aspektach, ksiąg rachunkowych.

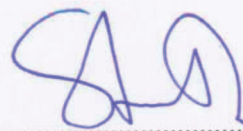
Inne kwestie

Ponadto, zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości, stwierdzamy, że sprawozdanie z działalności Spółki uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259) i są one zgodne z informacjami zawartymi w jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

W imieniu KPMG Audyt Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością sp.k. nr ewidencyjny 3546
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa



Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



Biegły rewident nr 9645
Komandytariusz, Pełnomocnik
Marek Strugała

16 marca 2011 r.
Warszawa

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Dominika Libickiego, Prezesa Zarządu

Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu

Anetę Jaskólską, Członka Zarządu

Tomasza Szeląga, Członka Zarządu

niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Spółki oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;

- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Warszawa, 16 marca 2011 roku

CYFROWY POLSAT S.A.

**Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2010 roku**

**sporządzone zgodnie
z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 16 marca 2011 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził sprawozdanie finansowe sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na które składają się:

1. Rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2010 roku	wykazujący zysk netto w wysokości:	884.166 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2010 roku		

2. Zestawienie pozostałego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2010 roku	wykazujący zysk całkowity w wysokości:	884.166 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2010 roku		

3. Bilans na dzień

31 grudnia 2010 roku	wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę:	1.594.289 tysięcy złotych
----------------------	---	---------------------------

4. Rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2010 roku	wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto	72.873 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2010 roku	o kwotę:	

5. Zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2010 roku	wykazujący zwiększenie stanu kapitału własnego	731.221 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2010 roku	o kwotę:	

6. Dodatkowe informacje i objaśnienia

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w tysiącach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szelaż
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Dorota Wołczyńska
Główna Księgowa

Warszawa, 16 marca 2011 roku

Załączone dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Rachunek zysków i strat

		za rok zakończony	
		31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
	Nota		
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	8	1.473.540	1.267.458
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	9	(785.477)	(696.622)
Koszty sprzedaży	9	(221.202)	(204.347)
Koszty ogólne i administracyjne	9	(89.739)	(78.586)
Pozostałe przychody operacyjne	10	614.032	12.430
Pozostałe koszty operacyjne	11	(42.763)	(22.998)
Zysk z działalności operacyjnej		948.391	277.335
Przychody finansowe	12	5.785	15.237
Koszty finansowe	13	(4.982)	(6.265)
Zysk brutto		949.194	286.307
Podatek dochodowy	14	(65.028)	(54.266)
Zysk netto		884.166	232.041
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	16	3,30	0,86

Zestawienie pozostałego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk netto	884.166	232.041
Pozostały zysk całkowity	-	-
Podatek od pozostałego zysku całkowitego	-	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	-	-
Zysk całkowity	884.166	232.041

Bilans – aktywa

	Nota	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zestawy odbiorcze	17	291.208	133.004
Inne rzeczowe aktywa trwałe	17	131.994	132.344
Wartości niematerialne	18	20.479	13.435
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	19	-	4.887
Nieruchomości inwestycyjne	20	6.931	6.946
Udziały w jednostkach zależnych	21	675.471	1.504
Inne aktywa długoterminowe	22	35.898	54.485
Aktywa trwałe razem		1.161.981	346.605
Zapasy	23	140.165	115.833
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	24	5.446	1.474
Należności z tytułu podatku dochodowego		6.760	21.262
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	25	178.588	132.971
Pozostałe aktywa obrotowe	26	77.154	58.589
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	27	24.195	70.388
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	28	-	26.738
Aktywa obrotowe razem		432.308	427.255
Aktywa razem		1.594.289	773.860

Bilans – pasywa

	Nota	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Kapitał zakładowy	29	10.733	10.733
Kapitał zapasowy	29	153.093	73.997
Kapitał rezerwowy	29	10.174	10.174
Zyski zatrzymane		885.036	232.911
Kapitał własny razem		1.059.036	327.815
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	31	884	1.151
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	69.986	29.178
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy		1.900	1.110
Zobowiązania długoterminowe razem		72.770	31.439
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	30	-	47.370
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	31	226	234
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	32	280.411	213.140
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	33	15.434	18.800
Przychody przyszłych okresów	34	166.412	135.062
Zobowiązania krótkoterminowe razem		462.483	414.606
Zobowiązania razem		535.253	446.045
Pasywa razem		1.594.289	773.860

Rachunek przepływów pieniężnych

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk netto		884.166	232.041
Korekty:		(665.365)	(4.352)
Amortyzacja	9	78.873	40.165
Strata/(zysk) z działalności inwestycyjnej		122	(55)
Odsetki		191	(2.780)
Zmiana stanu zapasów		(24.332)	(26.795)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(64.224)	5.499
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw, rozliczeń międzyokresowych kosztów i przychodów przyszłych okresów		94.328	33.915
Straty z tytułu różnic kursowych, netto		58	14.112
Podatek dochodowy	14	65.028	54.266
Zwiększenia zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym		(203.408)	(123.544)
Przychody z tytułu dywidend		(4.000)	-
Wniesienie aportu do spółki zależnej	21b	(608.434)	-
Inne korekty		433	865
Środki pieniężne netto wygenerowane na działalności operacyjnej		218.801	227.689
Podatek dochodowy zapłacony		(9.718)	(49.023)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		1.161	5.912
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		210.244	184.578
Nabycie wartości niematerialnych		(15.012)	(9.981)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(25.630)	(25.492)
Udzielenie pożyczek		(8.784)	-
Splata udzielonych pożyczek		3.636	-
Splata odsetek od pożyczek		1.389	-
Nabycie aktywów finansowych		(392)	(53.396)
Wpływy ze zbycia aktywów finansowych		-	53.726
Nabycie udziałów w M.Punkt Holdings Ltd. (wartość pomniejszona o przejęte środki pieniężne)		(33.966)	(24.801)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		92	42
Otrzymane dywidendy		4.000	-
Splata odsetek od leasingu finansowego przez spółkę powiązaną		351	459
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej		(74.316)	(59.443)
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek		(47.277)	(63.035)
Splata odsetek od kredytów i pożyczek		(1.816)	(4.212)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		(237)	(237)
Wyplacone dywidendy		(152.945)	(201.244)
Wydatki na opcje walutowe		(7.320)	-
Wpływ z realizacji opcji walutowych		794	-
Inne wydatki		-	(98)
Środki pieniężne z działalności finansowej		(208.801)	(268.826)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(72.873)	(143.691)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		97.126	240.979
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		(58)	(162)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu*		24.195	97.126

*Kwota na dzień 31 grudnia 2009 roku obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych (patrz nota 28)

Zestawienie zmian w kapitale własnym

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2010		10.733	73.997	10.174	232.911	327.815
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	29	-	-	-	(152.945)	(152.945)
Podział zysku za rok 2009 – odpis na kapitał zapasowy	29	-	79.096	-	(79.096)	-
Zysk całkowity za okres		-	-	-	884.166	884.166
Stan na 31 grudnia 2010		10.733	153.093	10.174	885.036	1.059.036

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2009	10.733	3.964	10.174	272.147	297.018
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(201.244)	(201.244)
Podział zysku za rok 2008 – odpis na kapitał zapasowy	-	70.033	-	(70.033)	-
Zysk całkowity za okres	-	-	-	232.041	232.041
Stan na 31 grudnia 2009	10.733	73.997	10.174	232.911	327.815

Dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Dodatkowe informacje i objaśnienia

1. Dane Jednostki

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 „Cyfrowy Polsat” świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do Internetu.

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

Główny przedmiot działalności Spółki obejmuje w szczególności:

- działalność radiową i telewizyjną,
- telekomunikację,
- administrowanie nieruchomościami.

2. Skład Zarządu Jednostki

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu (od dnia 13 lipca 2010 roku),
- Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu (do dnia 6 stycznia 2010 roku),
- Tomasz Szeląg	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, zwanymi dalej „MSSF UE”, obowiązującymi na dzień 1 stycznia 2010 roku.

W roku 2010 weszły w życie:

(i) zmiany do MSSF 1 „Dodatkowe zwolnienia dla podmiotów stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”

Zmiany do MSSF 1 ustanawiają dodatkowe zwolnienia dla podmiotów po raz pierwszy stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(ii) zmiany do MSSF 2 „Płatności w formie akcji”

Zmiany precyzują zakres transakcji, które są traktowane jako płatności w formie akcji. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iii) zaktualizowany MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”

Zaktualizowany MSSF 3 przewiduje m.in., iż, w przypadku przejęcia, udziały niekontrolujące w przejmowanej jednostce mogą być wyceniane według przypadającej na te udziały proporcjonalnej części aktywów netto jednostki przejmowanej albo alternatywnie według wartości godziwej. Ponadto, koszty związane z przejęciem są odnoszone bezpośrednio do rachunku zysków i strat. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iv) ulepszenia w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej, w tym:

- zmiany do MSSF 8 „Segmenty operacyjne” - ograniczają obowiązek raportowania wartości aktywów w podziale na segmenty do jednostek, w których wartość aktywów w podziale na segmenty jest regularnie podawana do wiadomości głównego decydenta operacyjnego.

- zmiany do MSR 7 „Rachunek przepływów pieniężnych” - określają, iż jedynie wydatki, których rezultatem jest wzrost wartości aktywów mogą być klasyfikowane w działalności inwestycyjnej.

Wszystkie zmiany nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(v) zaktualizowany MSR 27 „Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe”

Zaktualizowany MSR 27 opisuje sposób prezentacji jednostek zależnych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym oraz inwestycji w jednostki zależne, stowarzyszone i pozostające pod wspólną kontrolą. Zmiana przewiduje, iż wszystkie transakcje dotyczące udziałów niekontrolujących są ujmowane w kapitale własnym, jeżeli nie następuje zmiana kontroli i transakcje nie powodują powstania wartości firmy albo ujęcia zysku lub straty w rachunku zysków i strat. Zmiana nie ma wpływu na jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki.

(vi) zmiany do MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena: Kwalifikujące się pozycje zabezpieczone”

Zmiany dotyczą zakresu instrumentów, które mogą zostać wyznaczone jako pozycje zabezpieczone. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(vii) KIMSF 17 „Wydanie udziałowcom aktywów niepieniężnych”, zmiany do MSSF 5 „Aktywa inne niż aktywa obrotowe przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana” i zmiana do MSR 10 „Wydarzenia po dacie bilansowej”

KIMSF 17 opisuje, jak ujmować sytuację, gdy spółka wypłaca lub daje właścicielom możliwość wypłaty dywidendy poprzez wydanie aktywów niepieniężnych, a zmiany do MSSF 5 wprowadzają definicję aktywów przeznaczonych do wydania udziałowcom/akcjonariuszom. Zmiana do MSR 10 precyzuje sposób prezentacji dywidendy zadeklarowanej po dacie bilansowej i przed publikacją sprawozdania finansowego. Opisane wyżej zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

5. Wydane Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) i Interpretacje (KIMSF), których zastosowanie nie jest obowiązkowe

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, zawierają wszystkie Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, związane z nimi Interpretacje, poza wymienionymi poniżej standardami i interpretacjami, które oczekują na zatwierdzenie przez Unię Europejską oraz standardami i interpretacjami, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, ale nie weszły jeszcze w życie.

Spółka nie skorzystała z możliwości wcześniejszego zastosowania nowych standardów, które zostały już opublikowane oraz zatwierdzone przez Unię Europejską, a które stosuje do rocznych okresów rozpoczynających się po dniu 1 stycznia 2010 (podane poniżej).

Nowe Standardy zatwierdzone przez UE, które wejdą w życie po dniu bilansowym i nie zostały zastosowane przez Spółkę

(i) Zmiany do MSSF 1 „Ograniczone zwolnienie od ujawnień danych porównawczych zgodnie z MSSF 7 dla stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy” i MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnienia” mają zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 30 czerwca 2010 roku

Zmiany precyzują, od kiedy należy stosować wcześniejsze zmiany w MSSF 1 i 7 dotyczące ograniczonych zwolnień od ujawnień danych porównawczych dla podmiotów stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(ii) zmieniony MSR 24 „Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych” i zmiana do MSSF 8 „Segmenty operacyjne” mają zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 31 grudnia 2010 roku

Zmiana do MSSF 8 uściśla, w jakich okolicznościach jednostka traktować będzie rząd, jego agendy i jednostki przez niego kontrolowane jako jednego kontrahenta. Zmieniony MSR 24 doprecyzowuje jak należy raportować transakcje z jednostkami powiązanymi. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iii) zmiany do KIMSF 14 „Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania” mają zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 31 grudnia 2010 roku

Zmiany precyzują sposób ujmowania przedpłat związanych z minimalnymi wymogami finansowania. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iv) KIMSF 19 „Regulowanie zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów kapitałowych” ma zastosowanie do okresów rocznych zaczynających się po 30 czerwca 2010 roku

Interpretacja daje wytyczne, jak ujmować regulowanie zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów finansowych. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(v) zbiór ulepszeń do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej z 2010 roku aktualizuje sześć standardów i jedną interpretację. Aktualizacja dotyczy zakresu, prezentacji, ujawnień, rozpoznawania oraz wyceny, a także obejmuje zmiany terminologii i zmiany edycyjne. Większość ze zmian będzie miała zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2011 r., lecz niektóre zmiany wchodzi w życie dla okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2010 r. Zmiany nie będą miały wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

Nowe Standardy i Interpretacje oczekujące na zatwierdzenie przez UE

- MSSF 9 „Instrumenty finansowe”;
- zmiany do MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnienia” – Ujawnienia – Transfery aktywów finansowych;
- zmiany do MSR 12 „Podatek dochodowy” – Odzyskiwalność aktywów;
- zmiany do MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy” – Hiperinflacja oraz usunięcie stałych dat dla jednostek stosujących MSSF po raz pierwszy.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Spółka nie oszacowała wpływu powyższych zmian na przyszłe sprawozdania finansowe.

6. Stosowane zasady rachunkowości

Zasady polityki rachunkowości przedstawione poniżej stosowane były w odniesieniu do wszystkich okresów zaprezentowanych w sprawozdaniu.

a) Podstawa wyceny

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży wycenianych według wartości godziwej.

b) Założenie kontynuacji działalności

Sprawozdanie finansowe za 2010 rok zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2010 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do pełnych tysięcy. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Spółki.

d) Dokonane osądy i oszacowania

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W nocy 44 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

Dane porównawcze lub dane prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych zostały w razie potrzeby skorygowane, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto, EBITDA ani kapitału własnego.

f) Waluty obce

Transakcje wyrażone w walutach obcych ujmowane są w złotych przy zastosowaniu kursu z dnia poprzedzającego dzień ujęcia transakcji. Pozycje pieniężne aktywów i pasywów wyrażone w walucie obcej są przeliczane na dzień bilansowy według średniego kursu NBP dla danej waluty obowiązującego na ten dzień. Różnice kursowe, wynikające z rozliczenia transakcji w walutach obcych oraz wyceny bilansowej aktywów i pasywów pieniężnych wyrażonych w walutach obcych, ujmowane są w rachunku zysków i strat. Niepieniężne pozycje aktywów i zobowiązań wyceniane według kosztu historycznego w walucie obcej są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego w dniu dokonania wyceny. Niepieniężne pozycje bilansowe wyrażone w walucie obcej, wyceniane według wartości godziwej, są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego na dzień szacowania wartości godziwej.

g) Instrumenty finansowe

(i) Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne

Inne niż pochodne instrumenty finansowe obejmują inwestycje kapitałowe, dłużne papiery wartościowe, należności z tytułu dostaw i usług i pozostałe należności, środki pieniężne i ich ekwiwalenty, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania.

Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne są ujmowane początkowo według wartości godziwej, powiększonej - za wyjątkiem inwestycji wycenianych według wartości godziwej przez wynik finansowy - o bezpośrednie koszty związane z nabyciem (poza wyjątkami opisanymi poniżej).

Instrument finansowy jest ujmowany, jeśli Spółka staje się stroną umowy danego instrumentu finansowego. Aktywa finansowe zostają wyłączone z bilansu, jeśli wynikające z umowy prawa Spółki do przepływów pieniężnych z aktywów finansowych wygasną lub, jeśli Spółka przeniesie aktywa finansowe nie zachowując nad nimi (lub związanymi zeń ryzykami i korzyściami) kontroli. Standaryzowane transakcje kupna i sprzedaży składnika aktywów finansowych są ujmowane na dzień zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym Spółka zobowiąże się do kupna lub sprzedaży aktywa. Zobowiązania finansowe przestają być wykazywane w bilansie, jeśli zobowiązania te wygasną (to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygaś).

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują środki pieniężne w kasie oraz depozyty bankowe na żądanie. Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w rachunku przepływów pieniężnych składa się z określonych powyżej środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

Zasady ujmowania przychodów i kosztów finansowych zostały omówione w punkcie 6 (w).

Pożyczki i należności oraz inne zobowiązania finansowe

Pożyczki i należności niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej, po pomniejszeniu o odpisy z tytułu utraty wartości. Inne zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży

Inwestycje w instrumenty kapitałowe oraz niektóre dłużne papiery wartościowe klasyfikowane są jako aktywa finansowe dostępne do sprzedaży. Po początkowym ujęciu, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży są następnie wyceniane według wartości godziwej, a zmiany wartości godziwej są ujmowane bezpośrednio w kapitale, za wyjątkiem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości oraz w przypadku pozycji pieniężnych, jak na przykład obligacje – zysków i strat z tytułu różnic kursowych. Jeśli inwestycje te są wyłączone z bilansu, zyski lub straty poprzednio ujęte bezpośrednio w kapitale własnym są ujmowane w rachunku zysków i strat. Jeśli są to inwestycje oprocentowane, odsetki skalkulowane przy użyciu metody efektywnej stopy procentowej są ujęte w rachunku zysków i strat.

(ii) Instrumenty finansowe - instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty handlowe

Pochodne instrumenty finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej; przynależne koszty transakcji są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia. Po początkowym ujęciu, Spółka wycenia pochodne instrumenty finansowe w wartości godziwej, a zyski i straty wynikające ze zmiany wartości godziwej ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Instrumenty zabezpieczające

Dla celów rachunkowych, zabezpieczanie polega na wyznaczeniu jednego lub kilku instrumentów zabezpieczających w ten sposób, by zmiana ich wartości godziwej kompensowała w części lub całości zmianę wartości godziwej pozycji zabezpieczanej lub zmianę przyszłych przepływów środków pieniężnych z jej tytułu.

W grupie instrumentów zabezpieczających wyróżnia się:

- instrumenty zabezpieczające wartość godziwą, które ograniczają ryzyko zmian wartości godziwej ujętego w bilansie składnika aktywów lub zobowiązań i są przypisane do danego rodzaju ryzyka związanego z pozycją zabezpieczaną,
- instrumenty zabezpieczające przyszłe przepływy środków pieniężnych, które ograniczają zmienność przepływów środków pieniężnych i są przypisane do danego rodzaju ryzyka związanego z ujętym w bilansie składnikiem aktywów, zobowiązań lub przyszłą transakcją.

Transakcje zabezpieczające zawierane są w oparciu o strategię zabezpieczającą. W momencie ustanowienia zabezpieczenia, Spółka formalnie wyznacza i dokumentuje powiązanie zabezpieczające, jak również cel zarządzania ryzykiem oraz strategię ustanowienia zabezpieczenia. Dokumentacja zawiera identyfikację instrumentu zabezpieczającego, zabezpieczanej pozycji lub transakcji, charakter zabezpieczanego ryzyka, a także sposób oceny efektywności instrumentu zabezpieczającego w kompensowaniu zagrożenia zmianami wartości godziwej zabezpieczanej pozycji lub przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce skuteczne

w kompensowaniu zmian wartości godziwej lub przepływów pieniężnych wynikających z zabezpieczanego ryzyka. Efektywność zabezpieczenia jest oceniana na bieżąco w celu sprawdzenia, czy jest wysoce efektywne (czy rzeczywisty poziom każdego zabezpieczenia mieści się w przedziale 80-125%) we wszystkich okresach sprawozdawczych, na które zostało ustanowione.

Instrumenty zabezpieczające ujmowane są w księgach, w momencie gdy Spółka staje się stroną wiążącej umowy. W przypadku instrumentów nabytych, instrumenty te ujmowane są jako aktywa finansowe w wartości godziwej lub w przypadku instrumentów wykazanych w zobowiązaniach finansowych, w wysokości ceny sprzedaży danego instrumentu.

Spółka zaprzestaje ujmowania instrumentów pochodnych jako zabezpieczające, jeżeli instrument pochodny wygaśnie, zostanie sprzedany, wypowiedziany lub zrealizowany lub jeżeli Spółka wycofa wyznaczenie danego instrumentu jako zabezpieczenie.

Na dzień bilansowy instrumenty zabezpieczające wyceniane są w bilansie do wartości godziwej. Instrumenty o wartości godziwej większej od zera są aktywami finansowymi, zaś instrumenty o ujemnej wartości godziwej stanowią zobowiązania finansowe. Oszacowana wartość godziwa odpowiada kwocie możliwej do uzyskania lub koniecznej do zapłaty przy zbyciu pozycji otwartych na dzień bilansowy. Wycena instrumentów pochodnych dla celów księgowych jest realizowana nie rzadziej niż raz na kwartał.

Sposób ujęcia w księgach zmian wartości godziwej instrumentów zabezpieczających jest zależny od rodzaju pozycji zabezpieczanej:

- w przypadku instrumentów zabezpieczających wartość godziwą - zyski i straty wynikające ze zmiany wartości godziwej wskutek wyceny instrumentu zabezpieczającego w części nieskutecznej odnoszone są jako koszty lub przychody finansowe w rachunek zysków i strat, w okresie w którym powstały; zysk lub strata z zabezpieczanej pozycji, które można przypisać zabezpieczanemu ryzyku korygują wartość bilansową zabezpieczanej pozycji; zyski i straty wynikające ze zmiany wartości godziwej wskutek wyceny instrumentu zabezpieczającego wartość godziwą w części efektywnej ujmuje się w pozycji rachunku zysków i strat odpowiednio do ujęcia zmian wartości godziwej pozycji zabezpieczanej,
- w przypadku instrumentów zabezpieczających przyszłe przepływy środków pieniężnych - zyski i straty wynikające ze zmiany wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego przepływy pieniężne ujmowane są w odrębnej pozycji kapitałów własnych, w takiej części, w jakiej dany instrument stanowi skuteczne zabezpieczenie związanej z nim pozycji zabezpieczanej; część nieskuteczną odnosi się w rachunek zysków i strat jako koszty finansowe lub przychody finansowe; jeżeli zabezpieczane wiążące przyszłe zobowiązanie lub prognozowana transakcja prowadzą do ujęcia w bilansie składnika aktywów lub zobowiązań, wówczas w chwili ujęcia tego składnika, związane z nim zyski i straty, które uprzednio ujęte zostały bezpośrednio w kapitale własnym są usuwane z tej pozycji i uwzględnione w cenie nabycia lub innej wartości bilansowej danego składnika aktywów lub zobowiązania; zyski lub straty powstałe na instrumencie zabezpieczającym odnoszone są w rachunek zysków i strat w momencie, gdy dany składnik aktywów i zobowiązań wpływa na rachunek zysków i strat; jeśli zabezpieczenie wiążącego przyszłego zobowiązania lub prognozowanej przyszłej transakcji przestanie funkcjonować, zyski lub straty netto ujęte w kapitałach zostają natychmiast przeniesione do rachunku zysków i strat.

h) Kapitał własny

Akcje zwykłe

Koszty bezpośrednio związane z emisją akcji zwykłych pomniejszają wartość kapitału.

Akcje uprzywilejowane

Akcje uprzywilejowane są ujmowane w kapitale własnym, jeśli nie podlegają umorzeniu lub podlegają umorzeniu wyłącznie na wniosek Spółki, a wypłata dywidendy z tych akcji jest nieobowiązkowa. Wypłaty dywidend wpływają bezpośrednio na wartość kapitału.

Koszty związane z emisją i publiczną ofertą akcji

Koszty związane z nową emisją ujmowane są w kapitale, natomiast koszty związane z publiczną ofertą istniejących akcji są ujmowane bezpośrednio w kosztach finansowych. W przypadku, gdy ponoszone koszty dotyczą jednocześnie nowej emisji oraz sprzedaży akcji istniejących to są one ujmowane proporcjonalnie - odpowiednio w kapitale własnym i kosztach finansowych.

Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy obejmuje kapitał tworzony przez spółki akcyjne na podstawie kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane do przenoszenia co najmniej 8% rocznego zysku netto na kapitał zapasowy, do czasu kiedy osiągnie on wysokość jednej trzeciej kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

Kapitał rezerwowy

Kapitał ten obejmuje różnicę pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki a ich ceną emisyjną.

i) Rzeczowe aktywa trwałe

(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych

Składniki rzeczowych aktywów trwałych ujmuje się w księgach według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy z tytułu utraty wartości.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdolnego do używania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów. Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania, poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do używania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

W przypadku, gdy określony składnik rzeczowych aktywów trwałych składa się z odrębnych i istotnych części składowych o różnym okresie użytkowania, części te są traktowane jako odrębne składniki aktywów.

(ii) Nakłady ponoszone w terminie późniejszym

Aktywowaniu podlegają poniesione w późniejszym okresie koszty wymienianych części składnika rzeczowych aktywów trwałych, które można wiarygodnie oszacować i jest prawdopodobne, że Spółka osiągnie korzyści ekonomiczne związane z wymienianymi składnikami rzeczowych aktywów trwałych. Pozostałe nakłady są ujmowane na bieżąco w rachunku zysków i strat jako koszty.

(iii) Amortyzacja

Składniki rzeczowych aktywów trwałych, względnie ich istotne i odrębne części składowe, amortyzowane są metodą liniową przez okres użytkowania, przy uwzględnieniu przewidywanej przy likwidacji ceny sprzedaży netto pozostałości środka trwałego (wartości rezydualnej). Grunty nie są amortyzowane.

Spółka zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Budynki	60 lat
Zestawy odbiorcze	5 lat
Pozostałe urządzenia techniczne i maszyny	3-15 lat
Środki transportu	5 lat
Meble i wyposażenie	3-10 lat

Poprawność stosowanych okresów użytkowania, metod amortyzacji oraz wartości rezydualnych rzeczowych aktywów trwałych (jeśli są istotne) jest przez Spółkę corocznie weryfikowana.

(iv) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają kryteria leasingu finansowego, są ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej. Dekodery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe. Dekodery udostępnione abonentom na podstawie umów będących leasingiem finansowym nie są ujmowane w księgach jako składnik majątku trwałego.

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność Spółki, a amortyzacja liczona jest zgodnie z MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Przy braku wystarczającej pewności, że leasingobiorca uzyska tytuł własności do składnika aktywów przed końcem okresu leasingu, dany składnik aktywów amortyzowany jest przez krótszy z dwóch okresów: okres leasingu lub okres użytkowania.

Spółka tworzy odpisy aktualizujące wartość dekoderek oraz innych aktywów trwałych, co do których istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności.

j) Wartości niematerialne

(i) Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie

Spółka aktywuje koszty wytworzenia oprogramowania, w tym koszty z tytułu świadczeń pracowniczych wynikających bezpośrednio z tworzenia i przygotowania składnika do zdolności użytkowej, jeśli może wiarygodnie wydzielić koszty dotyczące etapu prac rozwojowych, ustalić koszty wytworzenia oraz określić moment rozpoczęcia i zakończenia prac związanych z wytworzeniem oprogramowania.

(ii) Pozostałe wartości niematerialne

Pozostałe wartości niematerialne nabyte przez Spółkę wykazywane są w oparciu o ich cenę nabycia, pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

(iii) Nakłady poniesione w terminie późniejszym

Późniejsze wydatki na składniki istniejących wartości niematerialnych podlegają aktywowaniu tylko wtedy, gdy zwiększają przyszłe korzyści ekonomiczne związane z danym składnikiem. Pozostałe nakłady są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

(iv) Amortyzacja

Wartości niematerialne amortyzowane są metodą liniową biorąc pod uwagę okres ich użytkowania, chyba że nie jest on określony. Wartość firmy i wartości niematerialne z nieokreślonym okresem użytkowania nie są amortyzowane i podlegają testom ze względu na utratę wartości na każdy dzień bilansowy. Inne wartości niematerialne są amortyzowane od dnia, kiedy są dostępne do użytkowania. Szacunkowy okres użytkowania wynosi 2 lata.

k) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomości inwestycyjne są utrzymywane w celu uzyskiwania przychodów z tytułu najmu, z tytułu wzrostu ich wartości lub z obu przyczyn. Na dzień bilansowy nieruchomości inwestycyjne wyceniane są według kosztu historycznego.

Jeżeli zmienia się sposób wykorzystania nieruchomości i z nieruchomości inwestycyjnej zostaje nieruchomością zajmowaną przez właściciela, jest przenoszona do rzeczowych aktywów trwałych, a jej wartość bilansowa na dzień przeniesienia staje się kosztem założonym dla celów przyszłego ujmowania.

Budynki stanowiące nieruchomości inwestycyjne są amortyzowane przez okres 60 lat. Grunt stanowiący nieruchomość inwestycyjną nie podlega amortyzacji.

l) Udziały i akcje

Udziały w jednostkach zależnych i stowarzyszonych wyceniane są w cenie nabycia pomniejszonej o dokonane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

m) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Cenę nabycia lub koszt wytworzenia zapasów ustala się metodą pierwsze weszło, pierwsze wyszło. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu.

Możliwa do uzyskania cena sprzedaży netto jest różnicą pomiędzy szacowaną ceną sprzedaży dokonywaną w toku działalności gospodarczej, a szacowanymi kosztami ukończenia i kosztami niezbędnymi do doprowadzenia sprzedaży do skutku. W przypadku dekodów, które zgodnie z założeniami dotyczącymi prowadzenia działalności są sprzedawane klientom poniżej ceny ich nabycia, strata na ich sprzedaży ujmowana jest w księgach w momencie przekazania dekodera klientowi.

Spółka tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

n) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów finansowych jest ujmowany w momencie, kiedy istnieją obiektywne przesłanki, że zaistniały zdarzenia, które mogą mieć negatywny wpływ na wartość przyszłych przepływów pieniężnych związanych z danym składnikiem aktywów.

Utrata wartości w odniesieniu do aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu szacowana jest jako różnica między ich wartością bilansową, a wartością bieżącą przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych przy użyciu pierwotnej efektywnej stopy procentowej. Odpis z tytułu utraty wartości w odniesieniu do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży jest wyliczany przez odniesienie do ich bieżącej wartości godziwej.

Wartość bilansowa poszczególnych aktywów finansowych o jednostkowo istotnej wartości poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Pozostałe aktywa finansowe są oceniane pod kątem utraty wartości zbiorczo, pogrupowane według podobnego poziomu ryzyka kredytowego.

Wartość należności aktualizowana jest z uwzględnieniem prawdopodobieństwa ich zapłaty, poprzez dokonanie odpisu aktualizującego odnoszonego w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. Odpisy aktualizujące należności od klientów indywidualnych tworzone są z uwzględnieniem danych historycznych dotyczących spłaty przeterminowanych należności i skuteczności windykacji.

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat. Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż nieruchomości inwestycyjne, zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki

wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Spółka dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania oraz wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Odpis z tytułu utraty wartości ujmowany jest w momencie, kiedy wartość bilansowa składnika aktywów lub ośrodka generującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Ośrodek generujący środki pieniężne jest definiowany jako najmniejsza identyfikowalna grupa aktywów, która wypracowuje środki pieniężne niezależnie od innych aktywów i ich grup. Odpisy z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrata wartości ośrodka generującego środki pieniężne jest w pierwszej kolejności ujmowana jako zmniejszenie wartości firmy przypisanej do tego ośrodka (grupy ośrodków), a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych aktywów tego ośrodka (grupy ośrodków) na zasadzie proporcjonalnej.

Wartość odzyskiwalna aktywów lub ośrodków generujących środki pieniężne definiowana jest jako większa z ich wartości netto możliwej do uzyskania ze sprzedaży oraz ich wartości użytkowej. Przy szacowaniu wartości użytkowej przyszłe przepływy pieniężne dyskontowane są przy użyciu stopy procentowej przed opodatkowaniem, która odzwierciedla aktualną rynkową ocenę wartości pieniądza w czasie oraz czynniki ryzyka charakterystyczne dla danego składnika aktywów. W przypadku aktywów, które nie generują niezależnych przepływów pieniężnych wartość użytkowa szacowana jest dla najmniejszego identyfikowalnego ośrodka generującego środki pieniężne, do którego dany składnik aktywów przynależy.

Odpis wartości firmy z tytułu utraty wartości nie jest odwracany. W odniesieniu do innych aktywów, odpisy z tytułu utraty wartości ujęte w poprzednich okresach, są poddawane na każdy dzień bilansowy ocenie, czy zaistniały przesłanki wskazujące na zmniejszenie odpisu z tytułu utraty wartości lub jego całkowite odwrócenie. Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości jest odwracany, jeżeli zmieniły się szacunki zastosowane do szacowania wartości odzyskiwalnej. Odpis z tytułu utraty wartości odwracany jest tylko do wysokości wartości bilansowej składnika aktywów pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne, jaka byłaby wykazana w sytuacji, gdyby odpis z tytułu utraty wartości nie wystąpił.

o) Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży

Aktywa trwałe (lub aktywa i zobowiązania stanowiące grupę przeznaczoną do zbycia), co do których zakładane jest, że wypracują one korzyści dla jednostki w wyniku sprzedaży, a nie w wyniku długotrwałego użytkowania, są klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży. Bezpośrednio przed przeklasyfikowaniem do grupy przeznaczonych do sprzedaży, aktywa te (lub składniki grupy przeznaczonej do zbycia) są wyceniane zgodnie z zasadami rachunkowości Spółki. Następnie na dzień początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży, aktywa trwałe lub grupa przeznaczona do zbycia są ujmowane według niższej z dwóch wartości: wartości bilansowej lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży. Ewentualny odpis z tytułu trwałej utraty wartości składników grupy przeznaczonej do zbycia jest w pierwszej kolejności ujmowany jako zmniejszenie wartości firmy, a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych składników na zasadzie proporcjonalnej z zastrzeżeniem, że utrata wartości nie wpływa na wartość zapasów, aktywów finansowych, aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nieruchomości inwestycyjnych, które są nadal wyceniane stosownie do zasad rachunkowości. Utrata wartości ujęta przy początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Dotyczy to również zysków i strat wynikających z późniejszej zmiany wartości. Zyski z tytułu wyceny do wartości godziwej są ujmowane tylko do wysokości uprzednio zarachowanego odpisu z tytułu utraty wartości.

ó) Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania stanowią kwoty środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki, które zgodnie z umowami mogą być wydatkowane przez Spółkę jedynie na ściśle określone cele lub na rachunkach bankowych typu „escrow”. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania zalicza się do aktywów trwałych i obrotowych zgodnie z warunkami umów dotyczącymi okresów zabezpieczenia.

p) Świadczenia pracownicze

(i) Program określonych składek

Spółka zobowiązana jest na mocy obowiązujących przepisów, do pobierania i odprowadzania składek na świadczenia emerytalne pracowników. Świadczenia te, zgodnie z MSR 19 „Świadczenia pracownicze”, stanowią program państwowy oraz mają charakter programu określonych składek. W związku z powyższym, zobowiązanie spółki za każdy okres jest szacowane na podstawie kwot składek do wniesienia za dany okres.

(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne

Spółka jest zobowiązana na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

Kalkulacja przeprowadzana jest przy zastosowaniu metody prognozowanych uprawnień jednostkowych. Rotacja pracowników jest szacowana na podstawie danych historycznych oraz przewidywań poziomu zatrudnienia w przyszłości.

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat.

(iii) Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy

Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy (odprawy) zostają ujęte w kosztach, jeśli na Spółce ciąży nieodwołalne zobowiązanie wynikające z tytułu formalnego, szczegółowego planu rozwiązania stosunku pracy z pracownikami przed wiekiem emerytalnym. Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy w przypadku dobrowolnych odejść są ujmowane w kosztach, jeśli Spółka złożyła pracownikom ofertę zachęcającą do dobrowolnych odejść, jest prawdopodobne, że oferta zostanie zaakceptowana i liczba dobrowolnych odejść może być rzetelnie oszacowana.

(iv) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

Zobowiązania z tytułu krótkoterminowych świadczeń pracowniczych są wyceniane bez uwzględnienia dyskonta i są odnoszone w koszty w momencie wykonania świadczenia.

Spółka tworzy rezerwę w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych lub planów podziału zysku („profit sharing plans”), jeśli Spółka jest prawnie lub konstruktywnie zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

(v) Płatności w formie akcji własnych

W przypadku emisji akcji skierowanej do pracowników, niezależnej od osiągnięcia określonych celów, po cenie emisyjnej niższej od wartości godziwej wyemitowanych akcji, Spółka ujmuje koszt wynagrodzeń w wysokości różnicy pomiędzy wartością godziwą a ceną emisyjną, w korespondencji ze zwiększeniem kapitału własnego w dniu, w którym następuje akceptacja oferty nabycia akcji przez pracowników.

q) Rezerwy

Rezerwa zostaje ujęta w przypadku, gdy na Spółce ciąży obowiązek wynikający z przeszłych zdarzeń i prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku wiązać się będzie z wypływem korzyści ekonomicznych. W przypadku, kiedy efekt wartości pieniądza w czasie ma istotne znaczenie, rezerwy są szacowane poprzez dyskontowanie oczekiwanych przyszłych przepływów środków pieniężnych w oparciu o stopę przed opodatkowaniem, która odzwierciedla bieżące szacunki rynkowe zmian wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko związane z danym składnikiem pasywów.

(i) Naprawy gwarancyjne

Rezerwa na naprawy gwarancyjne jest ujmowana, gdy towary, na które gwarancja została udzielona, zostały sprzedane klientom. Wysokość rezerwy oparta jest na danych historycznych dotyczących udzielonych gwarancji oraz średniej ważonej wszystkich możliwych kosztów związanych z jej wykonaniem.

(ii) Umowy rodzące obciążenia

Rezerwa na umowy rodzące obciążenia ujmowana jest w przypadku, gdy spodziewane przez Spółkę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe, niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Wysokość rezerwy jest ustalana na podstawie niższej z wartości kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub kosztów jej realizacji. Przed ujęciem w księgach rezerwy, Spółka ujmuje ewentualną utratę wartości aktywów związanych z daną umową.

r) Zobowiązania warunkowe

Przez zobowiązania warunkowe rozumie się powstały na skutek zdarzeń przeszłych możliwy obowiązek, którego istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej ilości niepewnych przyszłych zdarzeń, które nie w pełni podlegają kontroli Spółki oraz obecny obowiązek nieujęty w sprawozdaniu finansowym powstały na skutek zdarzeń przeszłych, którego wartości nie można wycenić wystarczająco wiarygodnie lub nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków uosabiających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia tego obowiązku. Spółka nie ujmuje w bilansie zobowiązań warunkowych, za wyjątkiem nabytych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych. Informacje o zobowiązaniach warunkowych są ujawniane w informacji dodatkowej chyba że możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma. Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

- wartość szacunkową ich skutków finansowych
- przesłanki świadczące o istnieniu niepewności co do kwoty lub terminu wystąpienia wypływu środków oraz
- możliwości uzyskania zwrotów.

s) Kaucje

Kaucje otrzymane od klientów indywidualnych i dystrybutorów, bez względu na minimalny okres trwania umowy, wykazywane są w zobowiązaniach krótkoterminowych z uwagi na możliwość wcześniejszego wypowiedzenia umowy przez klienta.

t) Przychody

(i) Umowy wieloelementowe

Spółka realizuje przychody z umów składających się z kilku elementów składowych: towaru (zestaw satelitarny, dekodery, moduł dostępu) oraz usługi. Przychody są alokowane do poszczególnych składników umów wieloelementowych w proporcji do ich wartości godziwych.

(ii) Świadczenie usług

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług.

(a) Przychody z opłat abonamentowych

Przychody z opłat abonamentowych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.

(b) Przychody z opłat aktywacyjnych

Przychody z opłat aktywacyjnych, dotyczące zarówno umów na udostępnienie jak i sprzedaż sprzętu, rozliczane są liniowo przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej. Przychody z opłat aktywacyjnych ujmowane są w rachunku zysków i strat razem z przychodami z opłat abonamentowych.

(c) Przychody ze świadczenia usług VOD - Domowej Wypożyczalni Filmowej

Przychody z usług VOD - Domowej Wypożyczalni Filmowej, rozpoznawane są w momencie rozpoczęcia świadczenia usługi. Przychody te ujmowane są w rachunku zysków i strat razem z przychodami z opłat abonamentowych.

(d) Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej, za wyjątkiem umów leasingu finansowego, które są ujmowane jako sprzedaż z odroczonym terminem płatności.

(e) Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału

Przychody ze sprzedaży emisji i transmisji sygnału są rozliczane w okresie świadczenia tych usług.

(f) Przychody z opłat abonamentowych oraz zrealizowanego ruchu MVNO

Przychody z usług mobilnych w ofercie abonamentowej ujmujemy w rachunku zysków i strat w okresach sprawozdawczych, w których została wykonana dana usługa.

(g) Przychody z usług przedpłaconych

Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań.

(h) Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich ujmowane są w rachunku zysków i strat w okresie, w którym usługa była wykonywana.

(i) Przychody z tytułu najmu

Przychody z tytułu najmu nieruchomości inwestycyjnych ujmowane są w rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania umowy. Specjalne oferty promocyjne, stanowiące dodatkową zachętę do zawarcia umowy, są ujmowane łącznie z przychodami z tytułu najmu.

(j) Przychody ze świadczenia usług dostępu do Internetu

Przychody z tytułu świadczenia usług dostępu do Internetu ujmowane są w rachunku zysków i strat w okresie, w którym usługa jest wykonywana lub w którym wygasa ważność niewykorzystanych jednostek rozliczeniowych.

(iii) Sprzedaż zestawów odbiorczych, sprzętu elektronicznego i innych towarów

Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych, sprzętu elektronicznego i innych towarów wykazywane są w wysokości odpowiadającej wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty, pomniejszonej o wartość zwrotów, opustów i rabatów.

Przychody ze sprzedaży są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z ich własności zostały przeniesione na kupującego.

u) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej. Prowizje od obrotu za zawarcie określonej liczby umów abonamentowych odnoszone są w ciężar rachunku zysków i strat w momencie, gdy są należne.

Prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako pozostałe aktywa obrotowe. Natomiast prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone po okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako inne aktywa długoterminowe.

w) Koszty i przychody finansowe

Przychody finansowe obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Spółkę środków pieniężnych, należne dywidendy, zyski z tytułu zbycia dostępnych do sprzedaży instrumentów finansowych, zyski z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, zyski z tytułu różnic kursowych oraz zyski z tytułu zrealizowanych kontraktów forward i opcji walutowych. Przychody z tytułu odsetek wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memoriałowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Spółka nabywa prawa do jej otrzymania.

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw, dywidendy z tytułu zaklasyfikowanych do zobowiązań akcji uprzywilejowanych, straty z tytułu różnic kursowych, straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych oraz straty z tytułu zrealizowanych kontraktów forward i opcji walutowych. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

x) Opłaty leasingowe

Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane są liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu. Korzyści otrzymane w zamian za podpisanie umowy leasingu stanowią integralną część całkowitych kosztów leasingu i są ujmowane w zysku lub stracie bieżącego okresu przez okres trwania umowy leasingu.

Minimalne opłaty leasingowe ponoszone w związku z leasingiem finansowym są rozdzielane na część stanowiącą koszty finansowe oraz część zmniejszającą zobowiązania. Część stanowiąca koszt finansowy jest przypisywana do poszczególnych okresów w czasie trwania umowy leasingu w taki sposób, aby uzyskać stałą okresową stopę procentową w stosunku do stanu zobowiązania.

y) Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot związanych z pozycjami rozliczanymi bezpośrednio z kapitałem własnym.

Podatek bieżący stanowi zobowiązanie podatkowe z tytułu dochodu do opodatkowania za dany rok, ustalone przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących na dzień bilansowy oraz korekty podatku dotyczącego lat ubiegłych.

Podatek odroczony wyliczany jest przy zastosowaniu metody zobowiązania bilansowego, w oparciu o różnice przejściowe pomiędzy wartością aktywów i zobowiązań ustalaną dla celów księgowych, a ich wartością ustalaną dla celów podatkowych. Ujęta kwota podatku odroczonego opiera się na oczekiwaniach, co do sposobu realizacji wartości bilansowej aktywów i pasywów, przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących lub uchwalonych na dzień bilansowy.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie, w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Takie obniżki koryguje się w górę w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne.

Spółka dokonuje kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

z) Zysk na akcję

Spółka prezentuje podstawowy i rozwodniony zysk na akcję dla akcji zwykłych. Podstawowy zysk na akcję jest wyliczany przez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w okresie. Rozwodniony zysk na akcję jest wyliczany poprzez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych poprzez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w okresie, skorygowaną o wpływ wszystkich rozwadniających potencjalnych akcji zwykłych.

ż) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Spółki, która angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą może uzyskiwać przychody i ponosić koszty, w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi częściami składowymi Spółki.

Spółka prezentuje segmenty operacyjne zgodnie z przyjętymi wewnątrznie zasadami rachunkowości zarządczej stosowanymi przy sporządzaniu okresowych raportów zarządczych. Raporty te analizowane są regularnie przez Zarząd Spółki Cyfrowy Polsat S.A., który został zidentyfikowany jako naczelný decydent w sprawach operacyjnych. Działalność Spółki 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.

W związku z uruchomieniem usług dostępu do Internetu i wprowadzeniem oferty zintegrowanej w drugim kwartale 2010 roku Zarząd Spółki Cyfrowy Polsat S.A. zweryfikował swoje podejście do analizy segmentów operacyjnych. Całość usług świadczonych na rzecz klientów indywidualnych postrzegana i analizowana jest przez Zarząd jako jeden spójny branżowy segment operacyjny.

Przychody tego segmentu obejmują w szczególności:

- abonamenty z tytułu świadczonych usług,
- opłaty aktywacyjne,
- przychody ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- przychody ze sprzedaży sprzętu odbiorczego.

W opinii Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat S.A. jeden segment sprawozdawczy oddaje w pełni charakter i wyniki finansowe działalności gospodarczej w jaką angażuje się Spółka, a także środowiska gospodarcze, w których prowadzi działalność.

W związku z tym, że Spółka działa wyłącznie w Polsce i zasadniczo wszystkie jej aktywa i wszyscy klienci znajdują się na terenie Polski, Spółka nie prowadzi analizy segmentowej w ujęciu geograficznym.

ż) Rachunek przepływów pieniężnych

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w rachunku przepływów pieniężnych są zgodne ze środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami prezentowanymi w bilansie.

Nabycia dekodерów udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie oraz odpisy aktualizujące tych dekodерów prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zmniejszenia/(zwiększenia) zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

Wydatki na nabycie innych rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług).

Zmiany odpisów aktualizujących wartość środków trwałych, za wyjątkiem odpisów aktualizujących wartość dekodерów, prezentowane są w pozycji „Inne korekty” w przepływach z działalności operacyjnej.

Koszty ujęte w rachunku zysków i strat związane z publiczną emisją akcji wykazywane są w pozycji „Inne korekty” w przepływach z działalności operacyjnej. Wydatki związane z publiczną emisją akcji prezentowane są w pozycji „Inne wydatki” w przepływach z działalności finansowej.

7. Ustalenie wartości godziwej

Określenie wartości godziwej zarówno finansowych, jak i niefinansowych aktywów i zobowiązań jest wymagane dla potrzeb zasad rachunkowości i ujawnień w sprawozdaniu finansowym. Poniżej zostały opisane metody ustalania wartości godziwej. W uzasadnionych przypadkach dalsze informacje na temat założeń przyjętych do określenia wartości godziwej przedstawiono w notach objaśniających do poszczególnych składników aktywów i zobowiązań.

(i) Rzeczowe aktywa trwałe i nieruchomości inwestycyjna

Wartość godziwa rzeczowych aktywów trwałych nabytych w drodze połączenia jednostek, w tym nieruchomości inwestycyjnej, jest oparta na wartości rynkowej. Wartość rynkowa nieruchomości jest kwotą, za jaką na dzień wyceny na warunkach rynkowych nieruchomość mogłaby zostać wymieniona pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami po przeprowadzeniu odpowiednich działań marketingowych, gdzie obie strony działały świadomie, ostrożnie i bez przymusu. Wartość rynkowa pozostałych składników rzeczowych aktywów trwałych odpowiada cenie ustalonej w porównywalnych transakcjach rynkowych.

(ii) Wartości niematerialne

Wartość godziwa patentów i znaków handlowych nabytych w drodze połączenia jednostek jest ustalana w oparciu o oszacowane zdyskontowane płatności tantiem, których uniknięto w związku z nabyciem patentu lub znaku handlowego na własność. Wartość godziwa pozostałych wartości niematerialnych jest ustalana w oparciu o zdyskontowane przepływy pieniężne spodziewane w związku z użytkowaniem i ostateczną sprzedażą aktywów.

(iii) Zapasy

Wartość godziwa zapasów nabytych w wyniku połączenia jednostek jest ustalana w oparciu o szacowaną cenę sprzedaży na warunkach rynkowych, pomniejszoną o szacowane koszty wykończenia i sprzedaży oraz o marżę zysku oszacowaną w oparciu o racjonalne przesłanki, w związku z nakładami poniesionymi na wykończenie i doprowadzenie sprzedaży do skutku.

(iv) Inwestycje w instrumenty kapitałowe i instrumenty dłużne

Wartość godziwa aktywów finansowych, których efekt wyceny do wartości godziwej odnoszony jest w wynik finansowy oraz inwestycji utrzymywanych do terminu wymagalności, jak i aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy. Wartość godziwa inwestycji utrzymywanych do terminu wymagalności szacowana jest jedynie w celach ujawniania.

(v) Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne

Wartość godziwa należności z tytułu dostaw i usług oraz innych, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

(vi) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu zwrotu kapitału i odsetek, zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

(vii) Instrumenty pochodne

Kontrakty walutowe typu forward są wyceniane poprzez zdyskontowanie różnicy pomiędzy kwotą wyrażoną kursem terminowym wynikającym z kontraktu a kwotą obliczoną według bieżącego kursu walutowego, przy pomocy rynkowych stóp procentowych.

8. Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Przychody z opłat abonamentowych (Pakiet Mini i MiniMax)	87.393	58.146
Przychody z opłat abonamentowych (pozostałe pakiety)	1.306.119	1.131.672
Przychody ze sprzedaży sprzętu	28.278	46.403
Przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich	19.529	5.550
Pozostałe przychody ze sprzedaży	32.221	25.687
Razem	1.473.540	1.267.458

Pozostałe przychody ze sprzedaży obejmują przychody ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych, przychody z najmu lokali i urządzeń oraz nieruchomości inwestycyjnych, pozostałe przychody MVNO, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału, przychody z usług serwisu oraz inne przychody ze sprzedaży.

9. Koszty operacyjne

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Amortyzacja		78.873	40.165
Koszty licencji programowych		392.035	354.395
Koszty przesyłu sygnału	a	79.855	82.570
Koszt własny sprzedanego sprzętu		56.151	97.850
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	b	297.530	262.347
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	c	76.616	69.862
Inne koszty	d	115.358	72.366
Razem koszty wg rodzajów		1.096.418	979.555

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	785.477	696.622
Koszty sprzedaży	221.202	204.347
Koszty ogólne i administracyjne	89.739	78.586
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	1.096.418	979.555

a) Koszty przesyłu sygnału

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Najem pojemności transponderów	52.157	47.986
Opłata za system warunkowego dostępu	22.699	30.051
Inne	4.999	4.533
Razem	79.855	82.570

b) Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Koszty dystrybucji i logistyki	109.626	123.595
Koszty marketingu	86.571	57.468
Koszty obsługi i utrzymania klienta	101.333	81.284
Razem	297.530	262.347

c) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Wynagrodzenia	66.442	61.102
Ubezpieczenia społeczne	7.499	6.643
Pozostałe świadczenia pracownicze	2.675	2.117
Razem	76.616	69.862

Przeciętne zatrudnienie

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę	548	461

d) Inne koszty

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Wydane karty SMART i SIM	25.954	21.657
Usługi informatyczne	12.438	16.429
Usługi prawne, doradcze i konsultingowe	7.923	7.230
Koszt utrzymania nieruchomości	9.215	5.963
Podatki i opłaty	2.542	1.638
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich	6.309	2.882
Koszty wynajmu infrastruktury i utrzymania sieci	32.239	1.322
Koszty serwisu gwarancyjnego	7.668	3.021
Koszty korzystania ze znaków towarowych (patrz nota 21b)	937	-
Pozostałe	10.133	12.224
Razem	115.358	72.366

10. Pozostałe przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Odszkodowania związane z wymianą kart do dekodów i dekodów (SWAP)	-	7.794
Pozostałe odszkodowania	1.994	2.983
Odwroćenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów	-	349
Przychody z tytułu zbycia po wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do spółki zależnej CPTM Sp. z o.o. (patrz nota 21b)	608.434	-
Inne	3.604	1.304
Razem	614.032	12.430

11. Pozostałe koszty operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	35.961	19.512
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów	3.299	819
Inne	3.503	2.667
Razem	42.763	22.998

12. Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Otrzymane dywidendy	4.000	-
Odsetki od lokat i rachunków bankowych	1.161	5.912
Odsetki od leasing linii produkcyjnej	409	498
Odsetki od pożyczek	215	476
Różnice kursowe z kontraktów forward	-	7.540
Inne	-	811
Razem	5.785	15.237

13. Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Pozostałe różnice kursowe netto	1.969	1.969
Odsetki od pożyczek i kredytów	1.723	3.911
Wynik wyceny opcji walutowych	580	-
Wynik realizacji opcji walutowych	342	-
Odsetki pozostałe	253	195
Inne	115	190
Razem	4.982	6.265

14. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	24.424	54.048
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	40.808	17.095
Korekta deklaracji podatku dochodowego za poprzednie lata	(204)	(16.877)
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	65.028	54.266

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Należności i inne aktywa	4.996	(2.867)
Zobowiązania	139	(13.118)
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	2.830	15.330
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	32.843	17.750
Zmiana odroczonego podatku dochodowego – razem	40.808	17.095

(ii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk przed opodatkowaniem	949.194	286.307
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	180.347	54.398
Przychody z tytułu zbycia po wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa wniesionej aportem do spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (patrz nota 21b)	(115.602)	-
Przychody z tytułu dywidendy od spółki zależnej Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	(760)	-
Niezawinione różnice inwentaryzacyjne niestanowiące kosztu uzyskania przychodów według stawki 19%	229	167
Korekta deklaracji podatku dochodowego za poprzednie lata	(204)	(1.277)
Inne koszty, przychody netto nieuznane za koszty/przychody podatkowe według stawki 19%	1.018	978
Podatek dochodowy za rok obrotowy	65.028	54.266
Efektywna stopa podatkowa	6,9%	19,0%

(iii) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zobowiązania	22.670	22.930
Rzeczowe aktywa trwałe	905	270
Należności i inne aktywa	22.552	15.627
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	46.127	38.827
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(46.127)	(38.827)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	-	-

(iv) Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Należności i inne aktywa	46.711	34.790
Zobowiązania	13	134
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	19.118	16.288
Rzeczowe aktywa trwałe	50.271	16.793
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego –razem	116.113	68.005
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(46.127)	(38.827)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	69.986	29.178

15. EBITDA

Podstawową miarą zysku Spółki jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk z działalności operacyjnej	948.391	277.335
Amortyzacja	78.873	40.165
EBITDA	1.027.264	317.500

16. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy Spółki przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych, występujących w ciągu okresu.

Na dzień bilansowy Spółka nie posiadała instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też nie jest prezentowany zysk rozwodniony. W związku z powyższym zysk podstawowy na jedną akcję jest równy zyskowi rozwodnionemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk netto w tysiącach złotych	884.166	232.041
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	268.325.000	268.325.000
Zysk na 1 akcję w złotych	3,30	0,86

17. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2010 roku	5.992	63.732	91.778	232.467	6.551	14.692	415.212	4.620	77
Zwiększenia	-	4.359	11.058	206.517	1.778	2.119	225.831	6.001	21
Przeniesienie z/do nieruchomości inwestycyjnych	13	(16)	-	-	-	-	(3)	-	-
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	2.768	922	-	-	113	3.803	(3.803)	-
Zmniejszenia	-	(362)	(4.341)	(81.849)	(388)	(318)	(87.258)	-	(77)
Wniesienie aportu do spółki zależnej	-	-	(1.375)	-	-	(937)	(2.312)	-	-
Wartość na dzień 31 grudnia 2010 roku	6.005	70.481	98.042	357.135	7.941	15.669	555.273	6.818	21
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2010 roku									
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2010 roku	-	(8)	(1.075)	(1.050)	-	(56)	(2.189)	-	-
Zwiększenia	-	-	-	(2.657)	-	-	(2.657)	-	-
Zmniejszenia	-	-	76	-	-	26	102	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2010 roku	-	(8)	(999)	(3.707)	-	(30)	(4.744)	-	-
Umorzenie									
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2010 roku	-	7.033	38.173	98.413	2.198	6.555	152.372	-	-
Zwiększenia	-	3.806	15.410	45.043	1.378	3.427	69.064	-	-
Zmniejszenia	-	-	(4.324)	(81.236)	(173)	(298)	(86.031)	-	-
Wniesienie aportu do spółki zależnej	-	-	(765)	-	-	(474)	(1.239)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2010 roku	-	10.839	48.494	62.220	3.403	9.210	134.166	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2010 roku	5.992	56.691	52.530	133.004	4.353	8.081	260.651	4.620	77
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku	6.005	59.634	48.549	291.208	4.538	6.429	416.363	6.818	21

Spółka dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Wartość odpisu aktualizującego wykazywana jest w pozostałych kosztach operacyjnych.

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem w budowie	Środki trwałe	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2009 roku	3.752	34.759	81.427	144.444	4.356	11.353	280.091	15.605	30
Zwiększenia	-	15.983	14.162	124.610	2.503	3.456	160.714	4.290	1.332
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	2.240	13.467	-	-	-	-	15.707	-	-
Zmniejszenia	-	(477)	(3.811)	(36.587)	(308)	(117)	(41.300)	(15.275)	(1.285)
Wartość na dzień 31 grudnia 2009 roku	5.992	63.732	91.778	232.467	6.551	14.692	415.212	4.620	77
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2009 roku	-	-	(958)	(23.131)	-	-	(24.089)	-	-
Zwiększenia	-	(8)	(152)	(854)	-	(56)	(1.070)	-	-
Zmniejszenia	-	-	35	-	-	-	35	-	-
Wykorzystanie	-	-	-	22.935	-	-	22.935	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	(8)	(1.075)	(1.050)	-	(56)	(2.189)	-	-
Umorzenie									
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2009 roku	-	3.567	27.939	100.528	1.382	3.792	137.208	-	-
Zwiększenia	-	3.073	13.429	11.325	1.066	2.870	31.763	-	-
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	-	560	-	-	-	-	560	-	-
Zmniejszenia	-	(167)	(3.195)	(13.440)	(250)	(107)	(17.159)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	7.033	38.173	98.413	2.198	6.555	152.372	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2009 roku	3.752	31.192	52.530	20.785	2.974	7.561	118.794	15.605	30
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	5.992	56.691	52.530	133.004	4.353	8.081	260.651	4.620	77

Spółka dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Wartość odpisu aktualizującego wykazywana jest w pozostałych kosztach operacyjnych.

18. Wartości niematerialne

	Oprogramowanie i licencje			
	programowe	Inne	W budowie	Razem
Wartość brutto				
Wartość na dzień 1 stycznia 2010 roku	34.756	259	4.709	39.724
Zwiększenia	9.798	33	6.920	16.751
Przeniesienia z wartości niematerialnych w budowie	3.441	-	(3.441)	-
Zmniejszenia	(2.525)	(35)	-	(2.560)
Wartość na dzień 31 grudnia 2010 roku	45.470	257	8.188	53.915
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2010 roku				
	-	(18)	-	(18)
Zwiększenia	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2010 roku	-	(18)	-	(18)
Umorzenie				
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2010 roku	26.195	76	-	26.271
Zwiększenia	9.592	109	-	9.701
Zmniejszenia	(2.525)	(29)	-	(2.554)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2010 roku	33.262	156	-	33.418
Wartość netto				
Stan na dzień 1 stycznia 2010 roku	8.561	165	4.709	13.435
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku	12.208	83	8.188	20.479

	Oprogramowanie i licencje programowe	Inne	W budowie	Razem
Wartość brutto				
Wartość na dzień 1 stycznia 2009 roku	28.418	-	868	29.286
Zwiększenia	6.422	259	4.061	10.742
Zmniejszenia	(84)	-	(220)	(304)
Wartość na dzień 31 grudnia 2009 roku	34.756	259	4.709	39.724
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2009 roku				
Zwiększenia	-	(18)	-	(18)
Zmniejszenia	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	(18)	-	(18)
Umorzenie				
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2009 roku	18.099	-	-	18.099
Zwiększenia	8.180	76	-	8.256
Zmniejszenia	(84)	-	-	(84)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2009 roku	26.195	76	-	26.271
Wartość netto				
Stan na dzień 1 stycznia 2009 roku	10.319	-	868	11.187
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	8.561	165	4.709	13.435

19. Należności długoterminowe od jednostek powiązanych

Należności długoterminowe od jednostek powiązanych obejmowały w roku 2009 należności od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. z tytułu leasingu finansowego lasera i linii technologicznej do produkcji dekodków (patrz nota 31). Na dzień 31 grudnia 2010 roku należności długoterminowe od jednostek powiązanych nie wystąpiły, gdyż w prawa i obowiązki leasingodawcy wstąpiła spółka Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (patrz nota 21b). Na dzień 31 grudnia 2009 roku należności długoterminowe wynosiły 4.887 tysięcy złotych.

20. Nieruchomości inwestycyjne

Wartość brutto	
Stan na 1 stycznia 2010 roku	7.197
Zwiększenia, w tym:	90
- Budynki i budowle	90
- Grunty	-
Przeniesienia z/do rzeczowych aktywów trwałych, w tym:	3
- Budynki i budowle	16
- Grunty	(13)
Stan na 31 grudnia 2010 roku	7.290
Umorzenie	
Stan na 1 stycznia 2010 roku	251
Zwiększenia	108
Przeniesienia do rzeczowych aktywów trwałych	-
Stan na 31 grudnia 2010 roku	359
Wartość netto	
Stan na 1 stycznia 2010 roku	6.946
Stan na 31 grudnia 2010 roku	6.931
Wartość brutto	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	22.511
Zwiększenia, w tym:	393
- Budynki i budowle	393
- Grunty	-
Przeniesienia do rzeczowych aktywów trwałych, w tym:	15.707
- Budynki i budowle	13.467
- Grunty	2.240
Stan na 31 grudnia 2009 roku	7.197
Umorzenie	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	665
Zwiększenia	146
Przeniesienia do rzeczowych aktywów trwałych	(560)
Stan na 31 grudnia 2009 roku	251
Wartość netto	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	21.846
Stan na 31 grudnia 2009 roku	6.946

Wartość nieruchomości inwestycyjnych została ustalona w oparciu o koszt historyczny. Spółka Praga Business Park Sp. z o. o. nabyła aktywa stanowiące nieruchomość inwestycyjną we wrześniu 2006 roku. Zdaniem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A., wartość godziwa tej nieruchomości na dzień bilansowy nie zmieniła się istotnie w stosunku do ceny zakupu.

Nieruchomości inwestycyjne Spółki obejmują grunty oraz budynki i budowle przeznaczone pod wynajem.

Przychody z najmu nieruchomości inwestycyjnych w ciągu 12 miesięcy 2010 roku wyniosły 641 tysięcy złotych, a koszty związane z wynajmem nieruchomości inwestycyjnych wyniosły 381 tysięcy złotych. W 2009 roku przychody i koszty wynosiły odpowiednio 865 tysięcy złotych oraz 419 tysięcy złotych.

21. Udziały w jednostkach zależnych

Zestawienie udziałów w jednostkach zależnych na dzień 31 grudnia 2010

	Siedziba Spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	Wartość wg cen nabycia	Odpis z tytułu trwałej utruty wartości	Wartość bilansowa
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodерów	100%	50	-	50
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	615.445	-	615.445
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%	2.231	777	1.454
M.Punkt Holdings Ltd.	ul. Themistokli Dervi 3, Nikozja (Cypr)	właściciel mPunkt Polska S.A. i mTel Sp. z o.o. (patrz punkt a)	100%	58.522	-	58.522
Razem				676.248	777	675.471

Zmiany w wartości księgowej udziałów jednostek zależnych

	2010	2009
Cena nabycia		
Stan na dzień 1 stycznia	2.281	2.281
Zwiększenia	673.967	-
Zmniejszenia	-	-
Stan na dzień 31 grudnia	676.248	2.281
Odpisy aktualizujące		
Stan na dzień 1 stycznia	777	946
Zwiększenia	-	-
Zmniejszenia	-	(169)
Stan na dzień 31 grudnia	777	777
Wartość netto		
Stan na dzień 1 stycznia	1.504	1.335
Stan na dzień 31 grudnia	675.471	1.504

W 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. stała się właścicielem dwóch nowych spółek zależnych: Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. – poprzez utworzenie spółki i objęcie w niej 100% udziałów (patrz punkt b) oraz M.Punkt Holdings Ltd. – poprzez zakup 100% udziałów (patrz punkt a).

a) Nabycie udziałów w M.Punkt Holdings Ltd.

Nabycie udziałów w M.Punkt Holdings Ltd.

W dniu 4 maja 2010 roku Spółka sfinalizowała transakcję zakupu 94% udziałów spółki M.Punkt Holdings Ltd. („M.Punkt Holdings”) z siedzibą w Nikozji na Cyprze. W wyniku tej transakcji Cyfrowy Polsat S.A. przejęła również kontrolę nad spółkami zależnymi mPunkt Polska S.A. („mPunkt”) oraz mTel Sp. z o.o. („mTel”).

Transakcja została zrealizowana dwuetapowo – prawo własności 45% udziałów spółki M.Punkt Holdings zostało przeniesione w dniu 31 października 2009 roku, dodatkowe 49% udziałów zostało objęte w dniu 4 maja 2010 roku, skutkując nabyciem 94% udziałów. Łączna cena nabycia pakietu 94% udziałów w M.Punkt Holdings wyniosła 54.013 tys. złotych.

mPunkt Polska to ogólnopolska sieć sprzedaży usług telekomunikacyjnych, telefonów komórkowych, akcesoriów i usług serwisowych oferowanych dla klientów indywidualnych. mTel świadczy usługi agencyjne na rzecz mPunkt Polska.

Nabycie udziałów niekontrolujących w M.Punkt Holdings Ltd.

W dniu 9 czerwca 2010 roku Spółka nabyła pozostałe 6% udziałów w M.Punkt Holdings za kwotę 4.509 tys. złotych, zwiększając tym samym posiadane udziały do 100%.

Poniższa tabela przedstawia wartość inwestycji:

	31 grudnia 2010
Zakup 94% udziałów	54.013
Zakup 6% udziałów – nabycie udziałów niekontrolujących	4.509
Udziały w M.Punkt Holdings	58.522

Do dnia 31 grudnia 2010 roku została zapłacona cała kwota.

Połączenie z M.Punkt Holdings Ltd.

W dniu 30 lipca 2010 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o połączeniu Cyfrowy Polsat S.A. z M.Punkt Holdings („Spółka Przejmowana”) oraz przyjął plan połączenia transgranicznego spółek. W dniu 15 września 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zdecydowało o transgranicznym połączeniu spółek i upoważniło Zarząd Spółki do dokonania wszelkich niezbędnych czynności związanych z przeprowadzeniem procedury transgranicznego połączenia.

Transgraniczne połączenie obu spółek pozwoli na optymalizację kosztów i uproszczenie struktury organizacyjnej Grupy Cyfrowy Polsat, które są niezbędne dla realizacji średnio- i długookresowej strategii Grupy Cyfrowy Polsat.

Połączenie nastąpi na zasadach określonych w art. 491 i następnym, w szczególności art. 516¹-516¹⁸ Kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Transgraniczne łączenie się spółek kapitałowych) oraz zgodnie z Sekcjami 201 I do 201 X Cyprijskiego Prawa Spółek, Cap 113, zmienionym przez Sekcję II ustawy Law N.186(I)/2007. W następstwie połączenia M.Punkt Holdings Ltd. zostanie rozwiązana bez przeprowadzenia jej likwidacji oraz Cyfrowy Polsat S.A. przejmie w drodze sukcesji uniwersalnej aktywa i pasywa Spółki Przejmowanej, w tym w szczególności własność kapitału akcyjnego mPunkt. Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania połączenie nie doszło jeszcze do skutku.

b) Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

Utworzenie spółki zależnej

W dniu 8 grudnia 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawiązał nową spółkę Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. („CPTM”) i objął w niej wszystkie udziały. Kapitał zakładowy wyniósł 5 tysięcy złotych i został w całości pokryty wkładem pieniężnym.

Wniesienie aportu do spółki zależnej

W dniu 20 grudnia 2010 roku został wniesiony aport na pokrycie podwyższonego kapitału zakładowego spółki CPTM w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa Cyfrowy Polsat S.A. tworzącej oddział pod firmą Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna Oddział w Warszawie. Kapitał zakładowy CPTM po podwyższeniu o 615.440 tysięcy złotych wynosi 615.445 tysięcy złotych.

Szczegóły transakcji aportu przedstawia tabela:

	Wartości księgowa	Wartość godziwa
Rzeczowe aktywa trwałe	1.073	1.506
Znak towarowy „Cyfrowy Polsat”	-*	606.001
Kontrakty handlowe	-**	2.000
Należności leasingowe***	4.919	4.919
Inne należności	629	629
Środki pieniężne	387	387
Zobowiązania	(2)	(2)
Razem	7.006	615.440

*Znak towarowy „Cyfrowy Polsat”, jako wewnętrznie wytworzony, nie był wykazywany w bilansie Cyfrowy Polsat S.A.

**Wartość godziwa kontraktów handlowych zawartych przez Cyfrowy Polsat S.A., które zostały przejęte przez CPTM nie była wykazywana w sprawozdaniu jednostkowym Spółki.

***CPTM wstąpiła w prawa i obowiązki leasingodawcy z tytułu umowy leasingu finansowego linii technologicznej i lasera do produkcji dekodowników dla Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.

W związku z tym, że składniki majątkowe wniesione zostały według wartości godziwych, które były wyższe niż wartości księgowe, Spółka odnotowała przychód w wysokości 608.434 tys. złotych, który wykazano w pozostałych przychodach operacyjnych (patrz nota 10). Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie przychodu, który powstał w wyniku wyceny do wartości godziwej:

Wartość księgowa wniesionego aportu	7.006
Wartość aportu wg wartości godziwej	615.440
Wycena do wartości godziwej	608.434

22. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	35.898	29.684
45% udziałów spółki M.Punkt Holdings Ltd.	-	24.801
Razem	35.898	54.485

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje dla dystrybutorów za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane przez Spółkę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

23. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Dekodery	96.740	81.446
Dyski do dekodерów	13.797	-
Karty SMART i SIM	10.239	11.021
Telefony i modemy	9.010	2.846
Anteny i konwertery	3.287	8.281
Pozostałe zapasy	7.743	4.486
Zaliczki na dostawy	2.745	10.402
Razem zapasy brutto	143.561	118.482
Odpisy na zapasy	(3.396)	(2.649)
Razem zapasy netto	140.165	115.833

Prezentowane zaliczki obejmowały w 2009 roku przede wszystkim zaliczki dla podmiotów niepowiązanych na poczet dostawy dekodерów i kart do dekodерów, a w 2010 roku w pozycji tej zostały ujęte zaliczki dla spółki Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. na poczet dostawy dekodерów.

Odpisy na zapasy	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Bilans otwarcia	2.649	2.997
Zwiększenia	747	1.564
Odwrócenia	-	(1.912)
Bilans zamknięcia	3.396	2.649

Spółka nie jest w jakikolwiek sposób ograniczona w rozporządzaniu posiadanymi przez siebie zapasami.

24. Pożyczki krótkoterminowe dla podmiotów powiązanych

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	51	1.474
M.Punkt Holdings Ltd.	5.395	-
Razem	5.446	1.474

Zmiana stanu pożyczek krótkoterminowych

	2010	2009
Wartość na dzień 1 stycznia	1.474	11.348
Pożyczki udzielone	5.248	-
Naliczone odsetki	156	476
Splata kapitału	(100)	-
Splata odsetek	(1.332)	-
Kompensata	-	(10.350)
Wartość na dzień 31 grudnia	5.446	1.474

25. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych (patrz nota 42)	4.435	6.669
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	139.004	81.593
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	33.723	43.429
Inne należności	1.426	1.280
Razem	178.588	132.971

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych obejmują należności od klientów indywidualnych, należności od dystrybutorów oraz innych podmiotów.

Należności z tytułu dostaw i usług w walucie

Waluta	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
PLN	134.949	83.887
EUR	8.407	4.253
USD	83	122
Razem	143.439	88.262

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Bilans otwarcia	76.768	60.802
Zwiększenie	34.973	19.199
Odwrocenie	(91)	(314)
Wykorzystanie	(146)	(2.919)
Bilans zamknięcia	111.504	76.768

26. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	64.722	56.042
Walutowe opcje call	5.604	-
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	3.497	1.642
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	3.331	905
Razem	77.154	58.589

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje należne dystrybutorom za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane w czasie przez Spółkę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

27. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Środki pieniężne w kasie	40	42
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	1.493	1.382
Depozyty i lokaty	22.662	68.964
Razem	24.195	70.388

Waluta	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
PLN	18.150	66.640
EUR	5.745	2.795
USD	300	953
Razem	24.195	70.388

Z uwagi na współpracę Spółki z renomowanymi polskimi i międzynarodowymi bankami ryzyko związane z lokowaniem środków pieniężnych jest znacząco ograniczone.

Na mocy podpisanej z Bankiem Pekao S.A. umowy kredytu w rachunku bieżącym Spółka może skorzystać z linii kredytowej do kwoty 139.000 tysięcy złotych. Oprocentowanie kredytu stanowi sumę WIBOR O/N i marży w wysokości 1,25%.

Zabezpieczenie stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 208.500 tysięcy złotych. Na dzień 31 grudnia 2010 Spółka nie korzystała z linii kredytowej.

28. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania na dzień 31 grudnia 2009 roku wynosiły 26.738 tysięcy złotych i dotyczyły środków zdeponowanych na rachunku powierniczym escrow, za które Spółka ostatecznie nabyła pakiet większościowy udziałów w M.Punkt Holdings Ltd. (patrz nota 21a). Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie posiadała środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania.

29. Kapitał własny

(i) Kapitał zakładowy

Zgodnie z Krajowym Rejestrem Sądowym, kapitał zakładowy Cyfrowy Polsat S.A. na dzień 31 grudnia 2010 roku wynosi 10.733 tysięcy złotych. Podzielony jest on na 268.325.000 akcji o wartości nominalnej 0,04 złotej każda.

Wszystkie akcje zostały w pełni opłacone. W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym wysokość kapitału zakładowego nie uległa zmianie.

Dnia 8 marca 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki zdecydowało o zmianie statutu spółki w ten sposób, że 8.082.499 imiennych akcji serii D uprzywilejowanych co do głosu (2 głosy na akcję) należących do Polaris Finance B.V. zostało przekształconych w akcje zwykłe na okaziciela. Dodatkowo została podjęta decyzja iż akcje te będą przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie oraz podlegać będą dematerializacji. Dnia 31 maja 2010 roku akcje te zostały wprowadzone do obrotu giełdowego.

Tabela poniżej przedstawia strukturę akcji Spółki na dzień 31 grudnia 2010 roku.

Seria	Liczba akcji	Wartość	
		nominalna	Rodzaj
Seria A	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria B	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria C	7.500.000	300	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria D	166.917.501	6.677	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria D	8.082.499	323	zwykłe na okaziciela
Seria E	75.000.000	3.000	zwykłe na okaziciela
Seria F	5.825.000	233	zwykłe na okaziciela
Razem	268.325.000	10.733	

Każda nowa emisja akcji w Polsce jest oznaczana jako nowa seria akcji. Na dzień 31 grudnia 2010 roku akcje serii A, B, C, i 166.917.501 akcji serii D były uprzywilejowane co do głosu i na każdą akcję przypadały 2 głosy na Walnym Zgromadzeniu. Natomiast 8.082.499 akcji i serii D oraz akcje serii E i F nie były uprzywilejowane co do głosu.

W dniu 13 kwietnia 2010 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. powziął informacje o zbyciu przez Polaris Finance B.V. 7.918.750 zdematerializowanych akcji Spółki.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2010 roku kształtowała się następująco:

	31 grudnia 2010				
	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Polaris Finance B.V. ¹	175.025.000	7.001	65,23%	341.967.501	76,38%
Zygmunt Solorz-Żak	10.603.750	424	3,95%	21.207.500	4,74%
Pozostali	82.696.250	3.308	30,82%	84.567.500	18,88%
Razem	268.325.000	10.733	100%	447.742.501	100%

¹Zygmunt Solorz-Żak posiada pośrednio 148.771.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (55,45% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 64,92% udziału w ogólnej liczbie głosów) i Heronim Ruta posiada pośrednio 26.253.750 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (9,78% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 11,46% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V. Heronim Ruta nie posiada bezpośrednio akcji Cyfrowego Polsatu S.A.

(ii) Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy obejmuje kapitał tworzony przez spółki akcyjne 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 kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji.

W dniu 24 czerwca 2010 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie przeznaczyło część zysku za rok 2009 w wysokości 79.096 tysięcy złotych na kapitał zapasowy.

(iii) Kapitał rezerwowy

Kapitał rezerwowy w wysokości 10.174 tysięcy złotych obejmuje różnice pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki, a ich ceną emisyjną.

(iv) Zyski zatrzymane

Wynik netto za okres objęty sprawozdaniem finansowym został zaprezentowany w zyskach zatrzymanych.

(v) Wyplacone dywidendy

W dniu 24 czerwca 2010 roku została podjęta uchwała w sprawie podziału zysku za rok 2009. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. zdecydowało o wypłacie dywidendy w kwocie 152.945 tysięcy złotych (co stanowi 0,57

złotego na jedną akcję). Dywidenda została wypłacona w dwóch transzach - 101.963 tysiące złotych w dniu 11 sierpnia 2010 roku oraz 50.982 tysięcy złotych w dniu 17 listopada 2010 roku.

30. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Spółka nie posiadała zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku Spółka posiadała krótkoterminowe zobowiązanie z tytułu kredytu denominowane w złotych polskich, w wysokości 47.370 tysięcy złotych, z czego kwota kapitału wynosiła 47.277 tysięcy złotych. Ostateczna spłata kredytu i odsetek nastąpiła dnia 6 września 2010 roku.

31. Spółka jako leasingodawca i leasingobiorca

a) Spółka jako leasingodawca

Leasing operacyjny

Spółka zawarła znaczącą liczbę umów, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom. Aktywa będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako rzeczowe aktywa trwałe.

Umowy na udostępnienie dekodерów zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 36 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony lub określony, o ile nie zostaną wypowiedziane przez klienta.

Spółka wynajmuje także powierzchnię biurową i magazynową Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. i Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., a w 2009 roku dodatkowo powierzchnię biurową i urządzenia jednostkom niepowiązanym.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
do jednego roku	6.039	12.719
od 1 roku do 5 lat	11.351	48.694
powyżej 5 lat	225	849
Razem	17.615	62.262

Leasing finansowy

Spółka wydierzała laser i linię technologiczną do produkcji dekodów do spółki zależnej. W prawa i obowiązki leasingodawcy dla umów leasingu lasera i linii technologicznej wstąpiła 20 grudnia 2010 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

Spółka nie ujmowała w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
do jednego roku	-	1.612
od 1 roku do 5 lat	-	5.680
Razem	-	7.292

Wartość bieżąca przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego wyniosła 6.671 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2009 roku.

b) Spółka jako leasingobiorca

Leasing operacyjny

Spółka zawarła znaczącą liczbę umów, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Spółka nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów. Umowy leasingu operacyjnego obejmują najem pojemności satelitarnej, najem powierzchni biurowej oraz najem urządzeń.

Poniżej przedstawiono zestawienie minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
do jednego roku	87.936	97.001
od 1 roku do 5 lat	350.528	383.655
powyżej 5 lat	154.953	274.576
Razem	593.417	755.232

W 2010 roku Spółka poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 89.243 tysięcy złotych. W 2009 roku Spółka poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 83.535 tysięcy złotych.

Leasing finansowy

Wartość bilansowa urządzeń używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła na dzień 31 grudnia 2010 roku 1.384 tysięcy złotych oraz na dzień 31 grudnia 2009 roku 1.670 tysięcy złotych. Okres leasingu wynosi 10 lat.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
do jednego roku	226	234
od 1 roku do 5 lat	884	937
powyżej 5 lat	-	214
Razem	1.110	1.385

Wartość bieżąca przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego wyniosła 970 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2010 roku i 1.243 tysiące złotych na dzień 31 grudnia 2009 roku.

32. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych (patrz nota 42)	24.946	7.955
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	122.529	80.059
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	7.673	7.052
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych	5.632	6.122
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	109.974	106.762
Rezerwy krótkoterminowe	4.691	2.478
Inne	4.966	2.712
Razem	280.411	213.140

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Wynagrodzenia	15.033	15.746
Opłaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	2.844	2.463
Opłaty licencyjne	49.310	36.045
Koszty dystrybucji	21.360	37.491
Inne	21.427	15.017
Razem	109.974	106.762

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
PLN	111.463	35.835
EUR	28.555	15.358
USD	13.089	42.943
Razem	153.107	94.136

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
PLN	70.703	75.010
EUR	15.779	18.986
USD	23.492	12.766
Razem	109.974	106.762

33. Kaucje otrzymane za wydany sprzęt

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Abonenci	7.969	10.568
Dystrybutorzy	7.449	8.215
Inne	16	17
Razem	15.434	18.800

Kaucje otrzymane obejmują kaucje wpłacone przez abonentów z tytułu umów udostępnienia zestawów odbiorczych oraz kaucje od dystrybutorów za pobrane zestawy odbiorcze i telefony.

Kaucje zwracane są klientom lub rozliczane z wierzytelnościami od klientów w momencie rozwiązania umowy. Spółka prezentuje wszystkie kaucje otrzymane jako zobowiązania krótkoterminowe ze względu na fakt, iż okres wypowiedzenia umowy jest krótszy niż 12 miesięcy.

34. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Przychody przyszłych okresów	166.412	135.062

Przychody przyszłych okresów obejmują głównie wniesione z góry opłaty abonamentowe oraz opłaty za udostępnianie dekodowników. Opłaty te dotyczą głównie usług, które zostaną zrealizowane przez Spółkę w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego.

35. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - (i) ryzyko walutowe,
 - (ii) ryzyko stopy procentowej,
- zarządzanie kapitałem.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Spółkę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Spółka. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego i kapitałowego oraz zarządzania kapitałem.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Spółki na poszczególne ryzyka, cele, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem oraz zarządzania kapitałem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Spółki na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego sprawozdania finansowego.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą pożyczki, kredyty bankowe, środki pieniężne, kontrakty typu forward, opcje walutowe i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków do finansowania działalności Spółki. Spółka posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności operacyjnej.

Aktywa finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy,		
w tym:	5.604	-
Walutowe opcje call*	5.604	-
Pożyczki i należności, w tym:	150.311	95.905
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	5.446	1.474
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	1	-
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	-	5.917
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	4.435	5.641
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	140.429	82.873
Aktywa utrzymywane do upływu terminu wymagalności	-	-
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające*	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24.195	70.388
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	26.738

*Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń, w związku z czym walutowe opcje call wycenia się do wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy	-	-
Inne zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu, w tym:	174.617	164.403
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.110	1.385
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	47.370
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych	148.561	107.693
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	24.946	7.955
Instrumenty pochodne zabezpieczające	-	-

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe Spółki związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2010 roku Spółka nie była narażona na istotne ryzyko z tytułu zwiększonej sprzedaży kredytowej. Spółka posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacie usługi. Spółka na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przerywaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu.

Spółka na bieżąco analizuje zdolność kredytową dystrybutorów oraz nadawców radiowych i telewizyjnych.

W odniesieniu do pożyczek udzielonych spółkom zależnym Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz M.Punkt Holdings Ltd, Spółka nie jest narażona na istotne ryzyko kredytowe. Spółka jest właścicielem 100% udziałów w obu spółkach i w związku z tym ma pełną kontrolę nad ich sytuacją finansową.

Ponadto niskie ryzyko pożyczki do Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. (CPT) wynika z faktu, iż CPT od roku 2008 produkuje i sprzedaje do Spółki dekodery na warunkach rynkowych, co zapewnia zyskowość sprzedaży CPT i generuje przepływy środków pieniężnych umożliwiające regulowanie zobowiązań, w tym na rzecz Spółki.

M.Punkt Holdings Ltd. jest właścicielem spółki mPunkt Polska S.A., która świadczy na rzecz m. in. Cyfrowy Polsat S.A. usługi zawierania umów abonenckich za wynagrodzeniem prowizyjnym, które zostało ustalone na warunkach rynkowych.

W odniesieniu do innych aktywów finansowych Spółki, takich jak należności oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty, ryzyko kredytowe Spółki powstaje w wyniku możliwości niedokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe na dzień bilansowy była następująca:

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	5.446	1.474
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	1	-
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	-	5.917
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	140.429	82.873
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	4.435	5.641
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24.195	70.388
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	26.738
Razem	174.506	193.031

Tabela poniżej przedstawia koncentracje ryzyka kredytowego należności i pożyczek:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Należności od abonentów	122.682	61.664
Należności od dystrybutorów	5.345	11.333
Należności od spółek mediowych	7.937	5.205
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	9.881	13.032
Należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	4.466	4.671
Razem	150.311	95.905

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług i pożyczek na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2010			31 grudnia 2009		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	119.851	3.657	116.194	78.046	1.446	76.600
Należności przeterminowane do 30 dni	16.905	3.096	13.809	5.548	1.195	4.353
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	5.370	2.460	2.910	3.732	1.486	2.246
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	119.689	102.291	17.398	85.347	72.641	12.706
Razem	261.815	111.504	150.311	172.673	76.768	95.905

W dniu 31 grudnia 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. i Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o. o. podpisały aneks do umowy pożyczki, na mocy którego ustalono, że dniem spłaty pożyczki jest 31 grudnia 2011 roku. Poprzednim terminem zwrotu był 31 grudnia 2010 roku. Gdyby nie zawarto tej umowy, część kapitałowa pożyczki w wysokości 50 tysięcy PLN stałaby się przeterminowana. W dniu 31 grudnia 2010 roku Cyfrowy Polsat S.A. i M.Punkt Holdings Ltd. podpisały aneks do umowy pożyczki, na mocy którego ustalono, że dniem spłaty pożyczki jest 31 grudnia 2011 roku. Poprzednim terminem zwrotu był 31 grudnia 2010 roku. Gdyby nie zawarto tej umowy, część kapitałowa pożyczki w wysokości 5.248 tysięcy PLN stałaby się przeterminowana.

Ryzyko płynności

Podstawowym założeniem w zakresie utrzymania płynności Spółki jest utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do bieżącej obsługi zobowiązań. Wszelkie nadwyżki są lokowane na depozytach bankowych.

Spółka na bieżąco przygotowuje analizy i prognozy w zakresie środków płynnych na podstawie przepływów pieniężnych.

Poniższa tabela zawiera analizę zobowiązań finansowych Spółki, które zostaną rozliczone w kwocie netto w odpowiednich przedziałach wiekowych, na podstawie pozostałego okresu do upływu umownego terminu zapadalności na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2010						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.110	1.110	113	113	226	658	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	148.561	148.561	148.561	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	24.946	24.946	24.946	-	-	-	-
	174.617	174.617	173.620	113	226	658	-

	31 grudnia 2009						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	47.370	48.257	32.337	15.920	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.385	1.385	117	117	234	703	214
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	107.693	107.693	107.693	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.955	7.955	7.955	-	-	-	-
	164.403	165.290	148.102	16.037	234	703	214

Ryzyka rynkowe

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Spółka, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy polskim złotym i innymi walutami. Przychody generowane przez Spółkę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe.

W celu zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego z kosztami opłat licencyjnych, kosztami systemu dostępu warunkowego oraz zakupem zestawów odbiorczych Spółka zawarła szereg transakcji zakupu walutowych opcji call.

W dniu 10 sierpnia 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 12.000 tysięcy EUR i 18.000 tysięcy USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.000 tysięcy EUR i 1.500 tysięcy USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 sierpnia 2011 roku włącznie, po kursach 4,0310 PLN/EUR i 3,0790 PLN/USD. Łączna premia za nabycie opcji wyniosła 4.540 tysięcy złotych. W dniu 4 listopada 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 18.000 tysięcy USD. Opcje te dają Spółce możliwość nabycia 1.500 tysięcy USD miesięcznie w okresie 12 miesięcy do 1 listopada 2011 roku włącznie, po kursie 2,8000 USD/PLN. Łączna premia za nabycie opcji wyniosła 2.780 tysięcy złotych. Opisane opcje walutowe zostały zakupione w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto Spółki. Spółka nie zastosowała rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do tych opcji. Na dzień 31 grudnia 2010 roku wartość godziwa pozostałych do wykorzystania opcji walutowych wyniosła 5.604 tysięcy złotych i została wykazana w bilansie w pozycji Pozostałe aktywa obrotowe. W okresie od 10 sierpnia do 31 grudnia

2010 roku Spółka rozpoznała w rachunku zysków i strat koszty finansowe netto związane z wyceną i realizacją opcji w wysokości 922 tysięcy złotych (patrz nota 13).

Spółka nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

W prezentowanych okresach Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Spółki na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

(w tysiącach)	31 grudnia 2010		31 grudnia 2009	
	EUR	USD	EUR	USD
Należności z tytułu dostaw i usług	2.123	28	1.035	43
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.451	101	680	334
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(7.210)	(4.416)	(3.738)	(15.066)
Ekspozycja bilansowa	(3.636)	(4.287)	(2.023)	(14.689)
Walutowe opcje call	7.000	27.000	-	-
Ekspozycja netto	3.364	22.713	(2.023)	(14.689)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2010	2009	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
1 EUR	3,9946	4,3273	3,9603	4,1082
1 USD	3,0157	3,1162	2,9641	2,8503

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Spółki na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2010 roku oraz 31 grudnia 2009 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie. Dla roku 2009 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

	2010				2009			
	Stan na 31 grudnia 2010		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2009		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)
	w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)			w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)		
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	2.123	8.407	5%	420	1.035	4.253	5%	213
USD	28	83	5%	4	43	122	5%	6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	1.451	5.745	5%	287	680	2.795	5%	140
USD	101	300	5%	15	334	953	5%	48
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(7.210)	(28.555)	5%	(1.428)	(3.738)	(15.358)	5%	(768)
USD	(4.416)	(13.089)	5%	(654)	(15.066)	(42.943)	5%	(2.147)
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(1.356)				(2.508)
Opcje walutowe								
EUR	7.000	27.722	5%	923	-	-	5%	-
USD	27.000	80.031	5%	3.040	-	-	5%	-
Podatek dochodowy				495				(477)
Razem wpływ na wynik netto okresu				2.112				(2.031)

	2010				2009			
	Stan na 31 grudnia 2010 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2009 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	2.123	8.407	-5%	(420)	1.035	4.253	-5%	(213)
USD	28	83	-5%	(4)	43	122	-5%	(6)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	1.451	5.745	-5%	(287)	680	2.795	-5%	(140)
USD	101	300	-5%	(15)	334	953	-5%	(48)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(7.210)	(28.555)	-5%	1.428	(3.738)	(15.358)	-5%	768
USD	(4.416)	(13.089)	-5%	654	(15.066)	(42.943)	-5%	2.147
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				1.356				2.508
Opcje walutowe								
EUR	7.000	27.722	-5%	(421)	-	-	-5%	-
USD	27.000	80.031	-5%	(2.344)	-	-	-5%	-
Podatek dochodowy				(268)				477
Razem wpływ na wynik netto okresu				(1.141)				2.031

Gdyby na dzień 31 grudnia 2010 roku oraz 31 grudnia 2009 roku kurs głównych walut dla Spółki, czyli euro i dolara amerykańskiego był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Spółki byłby odpowiednio wyższy o 2.112 tysięcy złotych oraz niższy o 2.031 tysięcy złotych. Wzmocnienie wartości złotego względem euro i dolara amerykańskiego o 5% spowodowałoby odpowiednio spadek wyniku netto o 1.141 tysięcy złotych i wzrost o 2.031 tysięcy złotych. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmienione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Spółki, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Spółkę kredytów bankowych.

Spółka systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	-	51.926
Zobowiązania finansowe	-	-
Razem	-	51.926

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	34.693	24.487
Zobowiązania finansowe	-	(47.277)
Razem	34.693	(22.790)

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej

	Rachunek zysków i strat	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2010		
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej	530	(524)
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	530	(524)
Na dzień 31 grudnia 2009		
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej	(228)	228
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(228)	228

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

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

	31 grudnia 2010		31 grudnia 2009	
	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	5.443	5.446	1.392	1.474
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	1	1	-	-
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	-	-	5.987	5.917
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	144.864	144.864	88.514	88.514
Walutowe opcje call	5.604	5.604	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24.195	24.195	70.388	70.388
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	-	26.738	26.738
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	-	(47.275)	(47.370)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	(970)	(1.110)	(1.243)	(1.385)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	(173.507)	(173.507)	(115.648)	(115.648)
Razem	5.630	5.493	28.853	28.628
Nierozpoznany zysk		137		225

Przyjmuje się, że wartość godziwą środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania stanowi ich wartość nominalna, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych. Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu finansowego, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do listopada 2015 roku (przewidywany moment zakończenia leasingu), dyskontując je za pomocą bieżącej stopy WIBOR 1M na dzień bilansowy powiększonej o marżę związaną z ryzykiem kredytowym Spółki. Na należności z tytułu dostaw i usług i inne należności a także zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania 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 pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym i niepowiązanym zastosowano techniki wyceny oparte na obserwowalnych danych rynkowych – stopach WIBOR. Ustalając wartość godziwą pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym i niepowiązanym, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do maja 2011 roku (przewidywany moment spłaty pożyczek), określając stopę dyskontową dla każdego miesiąca jako sumę implikowanej stopy WIBOR 6M (obliczonej na podstawie struktury stóp WIBOR na 31 grudnia 2010 roku) i marży 2,00% (Spółka byłaby gotowa zaproponować pożyczkę przy takim poziomie marży).

Wartość godziwa opcji walutowych została określona na podstawie wyceny banku, z którym Spółka zawarła transakcje opcyjne.

Zarządzanie kapitałem

Zarządzenie kapitałem Spółki ma na celu ochronę zdolności Spółki do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Spółka może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Spółka monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Spółka wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Kredyty i pożyczki	-	47.370
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(24.195)	(97.126)
Zadłużenie netto	(24.195)	(49.756)
Kapitał własny	1.059.036	327.815
Kapitał własny i zadłużenie netto	1.034.841	278.059
Wskaźnik dźwigni	<0*	<0*

*Wskaźnik przyjmuje w obu okresach wartości ujemne z uwagi na ujemne zadłużenie netto.

36. Transakcje barterowe

Spółka jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabelka przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych. Przychody obejmują przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, koszty obejmują koszty sprzedaży.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Przychody z transakcji barterowych	2.226	2.803
Koszty transakcji barterowych	2.356	2.721

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	660	1.463
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	190	449

37. Sprawy sądowe i postępowania przed organami administracji publicznej

Na dzień sporządzenia niniejszego rocznego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010 roku przeciwko Spółce toczyły się następujące istotne sprawy sądowe oraz postępowania przed organami administracji publicznej.

Postępowanie wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) w sprawie stosowania przez Cyfrowy Polsat S.A. praktyk naruszających interesy zbiorowe konsumentów

Spółka otrzymała decyzję nr 11/2009 z dnia 31 grudnia 2009 roku stwierdzającą, że Prezes UOKiK uznaje za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów zapis zastosowany w regulaminie świadczenia usług obowiązującym przed 1 listopada 2009 roku. Prezes UOKiK jednocześnie stwierdził zaniechanie stosowania tego zapisu w nowym regulaminie.

Ponadto Prezes UOKiK nakazał po uprawomocnieniu się decyzji publikację jej treści na stronie internetowej <http://www.cyfrowypolsat.pl/> oraz w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim. Jednocześnie na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów nałożył na Cyfrowy Polsat S.A. karę pieniężną w wysokości 994 tysięcy złotych płatną do budżetu państwa z tytułu naruszenia zakazu o którym mowa w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w decyzji, co stanowi 0,09% przychodu osiągniętego przez Spółkę w 2008 roku.

Spółka wniosła odwołanie od w/w decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zaś Prezes UOKiK wniósł w dniu 14 kwietnia 2010 roku o oddalenie odwołania w całości.

W niniejszym sprawozdaniu finansowym została ujęta rezerwa na powyższe koszty z tytułu ostatecznego rozstrzygnięcia powyższej sprawy.

Pozostałe postępowania sądowe

Powództwo wytoczone przez SkyMedia Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa wytoczonego przez spółkę SkyMedia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, o świadczenie wyrównawcze i odszkodowanie. W dniu 2 kwietnia 2010 roku Sąd Okręgowy dla Warszawy Pragi w Warszawie X Wydział Gospodarczy ogłosił wyrok w sprawie, na podstawie którego Spółka została zobowiązana do zapłaty na rzecz SkyMedia Sp. z o.o. kwoty 545 tysięcy złotych wraz z odsetkami ustawowymi od 28 sierpnia 2007 roku oraz 30 tysięcy złotych tytułem zwrotu kosztów sądowych. W dniu 22 września 2010 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie utrzymał w mocy wyrok Sądu Okręgowego.

W niniejszym sprawozdaniu finansowym została ujęta rezerwa na wyżej opisane zobowiązania.

38. Istotne umowy i wydarzenia

Aneks do umowy z Nagravision S.A.

W dniu 31 marca 2010 roku został podpisany aneks 4 do umowy z dnia 2 listopada 2004 roku pomiędzy Cyfrowy Polsat S.A. i Nagravision S.A. Z tytułu opłaty za wynajęcie, licencję i wsparcie techniczne systemu dostępu warunkowego Spółka zapłaci na rzecz Nagravision S.A. miesięczną opłatę w ustalonej wysokości wyrażoną w euro, gdzie podstawą jej wyliczenia jest liczba zdefiniowanych umową abonentów. Dodatkowo, z tytułu zakupu kart dostępu warunkowego Spółka zapłaci na rzecz Nagravision ustaloną stawkę, wyrażoną w euro, za każdą kupioną kartę.

Transakcja zakupu 100% akcji Telewizji Polsat S.A.

W dniu 15 listopada 2010 roku została zawarta umowa inwestycyjna pomiędzy Spółką a Zygmuntem Solorzem-Żakiem, Heronimem Rutą, spółką Karwell Limited oraz spółką Sensor Overseas Limited (łącznie "Sprzedający"). Umowa dotyczy zobowiązania Sprzedających do sprzedaży na rzecz Spółki akcji spółki Telewizja Polsat Spółka Akcyjna („TV Polsat”) z siedzibą w Warszawie. Na mocy Umowy Spółka zobowiązuje się kupić a Sprzedający sprzedać łącznie 2.369.467 akcji TV

Polsat o wartości nominalnej 100 PLN każda, stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki i uprawniających do 100% głosów na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy TV Polsat za łączną cenę 3.750.000.003,32 złotych.

Umowa przewiduje, iż 69,33 % Ceny za Akcje tj. 2.600.000.000 złotych zostanie zapłacona w formie przelewu na rachunki Sprzedających w dniu przeniesienia własności Akcji, a pozostała część Ceny tj. 1.150.000.003,32 złotych przez potrącenie wierzytelności Spółki z tytułu zapłaty za akcje objęte przez Sprzedających w wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych, które zostaną wyemitowane przez Spółkę na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki z wierzytelnościami Sprzedających z tytułu zapłaty pozostałej części ceny za akcje.

Dnia 17 grudnia 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o nie więcej niż 3.201.113,44 PLN w drodze emisji nie więcej niż 80.027.836 akcji serii H po cenie emisyjnej 14,37 PLN, z terminem objęcia akcji do dnia 30 września 2011 roku. Celem warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki jest przyznanie prawa do objęcia akcji posiadaczom imiennych warrantów subskrypcyjnych Spółki serii H, co umożliwi Spółce realizację zamierzeń inwestycyjnych polegających na nabyciu 2.369.467 akcji spółki TV Polsat stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki. Akcje serii H będą wydawane posiadaczom imiennych warrantów subskrypcyjnych serii H emitowanych przez Spółkę i skierowanych do akcjonariuszy TV Polsat.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o emisji 80.027.836 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii H uprawniających ich posiadaczy do objęcia emitowanych przez Spółkę akcji zwykłych na okaziciela serii H. Warranty subskrypcyjne emitowane są nieodpłatnie i zaoferowane podmiotom będącym akcjonariuszami spółki TV Polsat. Jednocześnie Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały w sprawie wyłączenia prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki w odniesieniu do akcji nowej emisji serii H oraz w odniesieniu do warrantów subskrypcyjnych serii H.

Jest wysoce prawdopodobne, że finalizacja transakcji zakupu Telewizji Polsat S.A. nastąpi do końca pierwszego kwartału 2011 roku.

Zakup usługi transmisji danych od Mobyland Sp. z o.o.

Dnia 15 grudnia 2010 roku pomiędzy Spółką, a Mobyland Sp. z o.o. została zawarta umowa, w ramach której Mobyland zapewni dostęp do usługi bezprzewodowej transmisji danych, realizowanej w Paśmie 1800 oraz Paśmie 900 w technologii LTE lub HSPA+. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, a jej wartość zdefiniowana zostanie na podstawie odrębnych zamówień wystawianych przez Spółkę, dotyczących zakupu usługi transmisji danych, wyrażonej jako ilość GB.

W dniu podpisania umowy Spółka złożyła zamówienie nr 1 zakładające zakup usługi transmisji 12 milionów GB z gwarantowanym okresem ważności pakietu transmisji danych do dnia 31 grudnia 2013 r oraz ceną 0.00903 PLN za 1MB/netto. Płatność z tytułu powyższego zamówienia nastąpi w 12 równych miesięcznych ratach poczynawszy od stycznia 2011 roku. Kolejne zamówienia składane będą w terminach późniejszych, a ich wartość uzależniona będzie od zasięgu geograficznego sieci Mobyland oraz wielkości zamawianej usługi transmisji danych.

39. Zobowiązania pozabilansowe

Zobowiązania wynikające z udzielonych poręczeń

Dnia 25 sierpnia 2010 roku Spółka udzieliła mPunkt Polska poręczenia spłaty kredytu w wysokości 13.000 tysięcy złotych. Poręczenie dotyczy umowy kredytu w rachunku bieżącym zaciągniętego przez mPunkt w BRE Banku, na mocy której mPunkt może skorzystać z linii kredytowej do kwoty 12.000 tysięcy złotych.

Zobowiązania wynikające z umów leasingu operacyjnego

Zobowiązania wynikające z umów leasingu operacyjnego zostały opisane w notce 31.

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Cyfrowy Polsat S.A. zawarła umowy na wytworzenie i zakup sprzętu technicznego. Kwota niezafakturowanych dostaw i usług z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosła 12.403 tysiące złotych. Spółka zawarła szereg umów dotyczących modernizacji nieruchomości. Kwota niezafakturowanych dostaw i usług z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2010 roku wyniosła 75 tysięcy złotych. Spółka zawarła umowy na zakup licencji i oprogramowania – na dzień 31 grudnia 2010 roku kwota niezafakturowanych dostaw i usług w ramach tych umów wyniosła 173 tysiące złotych.

40. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Tabela poniżej przedstawia łączne kwoty wynagrodzenia podstawowego Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. z tytułu pełnienia funkcji zarządczych należne od Cyfrowy Polsat S.A.

Imię i nazwisko	Funkcja	2010	2009
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	1.020	1.020
Maciej Gruber	Członek Zarządu	-	275
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	624	636
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	292	-
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	52	636
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	624	394
Razem		2.612	2.961

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2010 i 2009 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2010	2009
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	2.200	3.200
Maciej Gruber	Członek Zarządu	-	400
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	500	800
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	300	-
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	-	-
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	1.000	500
Razem		4.000	4.900

Tabela poniżej przedstawia wynagrodzenie Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. należne za 2010 i 2009 rok od pozostałych spółek z Grupy Cyfrowy Polsat:

Imię i nazwisko	Funkcja	2010	2009
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	60	60
Maciej Gruber	Członek Zarządu	-	13
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	36	36
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	17	-
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	1	23
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	36	23
Razem		150	155

Program opcji na akcje dla kadry kierowniczej

W dniu 4 grudnia 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia programu motywacyjnego dla kadry zarządzającej. Program polega na przyznaniu menedżerom opcji objęcia akcji Spółki. Uprawnionymi do objęcia akcji będą posiadacze warrantów subskrypcyjnych, którzy objęli je zgodnie z postanowieniami regulaminu programu motywacyjnego oraz uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych. Wykonanie prawa do objęcia akcji wyemitowanych na podstawie uchwały w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych może nastąpić nie później niż w terminie 6 miesięcy od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011 z zastrzeżeniem, że dla poszczególnych serii akcji bieg terminu początkowego, od którego mogą być składane oświadczenia o objęciu akcji, rozpoczyna się w poniższych terminach:

- (i) akcje serii G1 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2008,
- (ii) akcje serii G2 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2009,
- (iii) akcje serii G3 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2010,
- (iv) akcje serii G4 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego regulamin programu motywacyjnego nie został zatwierdzony.

Zgodnie z wyżej opisaną uchwałą w razie niewykorzystania wszystkich akcji danej serii zgodnie z celem uchwały Rada Nadzorcza może dokonać przesunięcia niewykorzystanej liczby akcji danej serii do innej serii, zwiększając w ten sposób liczbę akcji składających się na inną serię. W żadnym przypadku zmianie nie może ulec ogólna liczba akcji emitowanych na podstawie uchwały.

41. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej w 2010 i 2009 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2010	2009
Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,	180	180
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej,	120	120
Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej	120	120
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	120	120
Leszek Rekxa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	120	120
Razem		660	660

42. Transakcje z jednostkami powiązanymi

Należności

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	468	283
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. (leasing)	-*	5.917
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	108	61
Invest Bank S.A.	9	-
Media Biznes Sp. z o.o.	59	116
mPunkt Polska S.A.	976	-
Polsat Futbol Ltd.	1.200	-
Polsat Jim Jam Ltd.	326	-
Polsat Media Sp. z o.o.	1	1
Polskie Media S.A.	152	37
Sferia S.A.	7	16
Superstacja Sp. z o.o.	347	181
Teleaudio Sp. z o.o.	108	2
Telewizja Polsat S.A.	674	4.944
Razem	4.435	11.558

*Należność leasingową wykazuje Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., który przejął prawa i obowiązki leasingodawcy wynikające z umów dzierżawy lasera i linii technologicznej.

Zobowiązania

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.*	14.414	7.040
Invest Bank S.A.	-	4
mPunkt Polska S.A.	3.395	-
Polsat Jim Jam Ltd.	353	-
Polsat Media Sp. z o.o.	24	-
Polskie Media S.A.	-	34
Teleaudio Sp. z o.o.	-	877
Telewizja Polsat S.A.	6.760	-
Razem	24.946	7.955

*Powyższa kwota nie obejmuje kaucji w wysokości 29 tys. złotych, którą Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. wpłacił jako zabezpieczenie związane z wynajmem nieruchomości od Spółki

Należności od jednostek powiązanych i zobowiązania wobec jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Wartości zaprezentowane w tabeli „Zobowiązania” nie obejmują rozliczeń międzyokresowych kosztów.

Na należności od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. w 2009 roku składały się głównie należności z tytułu leasingu finansowego linii technologicznej i lasera do produkcji dekodów. W 2010 roku w prawa i obowiązki leasingodawcy wstąpiła Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (patrz nota 21b)

Na zobowiązania wobec Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. składają się zobowiązania z tytułu zakupu dekodów i akcesoriów do dekodów. W roku 2010 Spółka zakupiła od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. dekodery i akcesoria do dekodów o łącznej wartości 147.264 tysięcy złotych.

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	51	1.474
M.Punkt Holdings Ltd.	5.395	-
Razem:	5.446	1.474

Wartość istotnych usług świadczonych na rzecz lub przez podmioty powiązane, przedstawiona jest w poniższych tabelach:

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	2.395	1.531
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	138	150
Invest Bank S.A.	54	-
Media Biznes Sp. z o.o.	192	192
mPunkt Polska S.A.	154	-
Polsat Futbol Ltd.	1.200	-
Polsat Jim Jam Ltd.	3	-
Polskie Media S.A.	150	172
Superstacja Sp. z o.o.	59	74
Teleaudio Sp. z o.o.	501	15
Telewizja Polsat S.A.	796	643
Razem	5.642	2.777

Najistotniejsze transakcje obejmują przychody z serwisu gwarancyjnego i wynajmu powierzchni dla Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz przychody z tytułu emisji sygnału dla Polsat Futbol Ltd.

Koszty operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	937	n/d
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	99	-
Elektrim S.A.	1.764	1.633
Invest Bank S.A.	5	1
Media Biznes Sp. z o.o.	192	192
mPunkt Polska S.A.	9.686	-
PAI Media S.A.	82	48
Polsat Jim Jam Ltd.	1.047	-
Polsat Media Sp. z o.o.	638	124
Polskie Media S.A.	150	150
Radio PIN S.A.	-	77
Sferia S.A.	161	64
Superstacja Sp. z o.o.	6	-
Teleaudio Sp. z o.o.	9.731	11.874
Telewizja Polsat S.A.	74.254	50.119
Razem	98.752	64.282

Najistotniejsze transakcje obejmują opłaty licencyjne na rzecz Telewizji Polsat S.A. z tytułu nadawania programów Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Film, Polsat Futbol, Polsat News, Polsat Play, Polsat Cafe i Polsat SportHD.

Teleaudio Sp. z o.o. świadczy na rzecz Spółki głównie usługi związane z telefoniczną obsługą klienta. Od Elektrim S.A. Spółka wynajmuje powierzchnie biurowe przy ulicy Chałubińskiego w Warszawie. Spółka ponosi koszty korzystania ze znaku towarowego „Cyfrowy Polsat” na rzecz Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.

Transakcje pomiędzy spółkami powiązanymi zawierane są na warunkach nie odbiegających istotnie od warunków rynkowych.

Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	418	974
M.Punkt Holdings Ltd.	147	-
Razem:	565	974

Powyższa tabela nie obejmuje nabycia przez Cyfrowy Polsat S.A. od Zygmunta Solorza-Żaka akcji w Sferia S.A. a następnie ich odsprzedaży Polaris Finance B.V. (transakcje te miały miejsce w 2009 roku). Koszt nabycia akcji wyniósł 53.396 tysięcy złotych a cena odsprzedaży 53.726 tysięcy. złotych. Przychód finansowy z tytułu tej transakcji wyniósł 330 tysięcy. złotych.

Pozostałe

Invest Bank S.A. jest głównym bankiem Spółki i w związku z tym Spółka ponosi koszty związane z prowadzeniem i obsługą rachunków bankowych oraz usługą identyfikacji płatności masowych, będąc jednocześnie beneficjentem przychodów odsetkowych od lokat terminowych.

W 2010 roku Spółka wypłaciła dywidendę z zysku roku 2009 w łącznej wysokości 152.945 tysięcy złotych (0,57 złotych na jedną akcję).

43. Wydarzenia po dacie bilansowej

W dniu 10 marca 2011 roku Spółka nabyła za kwotę 500 tysięcy koron szwedzkich (232 tysiące złotych) 100% udziałów zarejestrowanej w Szwecji spółki Goldcup 100051 AB („Goldcup”). Goldcup nie prowadziła żadnej działalności od momentu powstania.

44. Szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, pasywów, przychodów 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.

Do najważniejszych szacunków księgowych wykonanych przez Zarząd należą odpisy aktualizujące wartość dekodów i należności od klientów indywidualnych, oraz okres amortyzacji dekodów udostępnianych klientom w umowach stanowiących leasing operacyjny (szczegółowo opisano te kwestie w polityce rachunkowości).



Cyfrowy Polsat S.A.

**Raport uzupełniający opinię
z badania
jednostkowego sprawozdania
finansowego
Rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2010 r.**

Raport uzupełniający opinię zawiera 10 stron
Raport uzupełniający opinię
z badania jednostkowego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2010 r.

Spis treści

1.	Część ogólna raportu	3
1.1.	Dane identyfikujące Spółkę	3
1.1.1.	Nazwa Spółki	3
1.1.2.	Siedziba Spółki	3
1.1.3.	Rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym	3
1.1.4.	Kierownik jednostki	3
1.2.	Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta i podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	3
1.2.1.	Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta:	3
1.2.2.	Dane identyfikujące podmiot uprawniony	4
1.3.	Informacje o jednostkowym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy	4
1.4.	Zakres prac i odpowiedzialności	4
2.	Analiza finansowa Spółki	6
2.1.	Ogólna analiza jednostkowego sprawozdania finansowego	6
2.1.1.	Bilans	6
2.1.2.	Rachunek zysków i strat	7
2.2.	Wybrane wskaźniki finansowe	8
3.	Część szczegółowa raportu	9
3.1.	Prawidłowość stosowanego systemu rachunkowości	9
3.2.	Informacje dodatkowe do jednostkowego sprawozdania finansowego	9
3.3.	Sprawozdanie z działalności Spółki	9
3.4.	Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta	10



1. Część ogólna raportu

1.1. Dane identyfikujące Spółkę

1.1.1. Nazwa Spółki

Cyfrowy Polsat S.A.

1.1.2. Siedziba Spółki

ul. Łubinowa 4a
03-878 Warszawa

1.1.3. Rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym

Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Data:	21 czerwca 2001 r.
Numer rejestru:	KRS 0000010078
Kapitał zakładowy na dzień bilansowy:	10.733.000 złotych

1.1.4. Kierownik jednostki

Funkcje kierownika jednostki sprawuje Zarząd.

W skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2010 r. wchodzi:

- | | |
|-----------------------|--------------------|
| • Dominik Libicki | – Prezes Zarządu, |
| • Tomasz Szela | – Członek Zarządu, |
| • Dariusz Działkowski | – Członek Zarządu, |
| • Aneta Jaskólska | – Członek Zarządu. |

Na mocy uchwały Rady Nadzorczej z dnia 13 lipca 2010 r. Pani Aneta Jaskólska została powołana do pełnienia funkcji Członka Zarządu.

W dniu 6 stycznia 2010 roku Pan Andrzej Matuszyński zrezygnował z pełnienia funkcji Członka Zarządu.

1.2. Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta i podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

1.2.1. Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta:

Imię i nazwisko:	Marek Strugała
Numer w rejestrze:	9645
Imię i nazwisko:	Krzysztof Kuśmierski
Numer w rejestrze:	90106



1.2.2. Dane identyfikujące podmiot uprawniony

Firma:	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Numer rejestru:	KRS 0000339379
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer NIP:	527-26-15-362

KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3546.

1.3. Informacje o jednostkowym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy

Jednostkowe sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2009 r. zostało zbadane przez KPMG Audyt Sp. z o.o. i uzyskało opinię biegłego rewidenta bez zastrzeżeń z uzupełniającym objaśnieniem następującej treści:

„Zwracamy uwagę na informacje przedstawione w nocie 8 dodatkowych informacji i objaśnień do sprawozdania finansowego. Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 r., datowane 17 marca 2010 r., decyzją Zarządu Spółki, zostało zastąpione sprawozdaniem finansowym datowanym 14 maja 2010 r., z uwagi na podjęcie przez Radę Nadzorczą Spółki w dniu 5 maja 2010 r. decyzji o przyznaniu premii dla Zarządu oraz kadry zarządzającej za 2009 rok w kwocie 9.400 tys. złotych. W związku z powyższym niniejsza opinia unieważnia opinię datowaną 17 marca 2010 r. dotyczącą sprawozdania finansowego datowanego tego dnia.”

Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone w dniu 24 czerwca 2010 r. przez Walne Zgromadzenie, które postanowiło, że zysk za ubiegły rok obrotowy w kwocie 232.041 tysięcy złotych będzie podzielony następująco:

- 152.945 tysięcy złotych – na wypłatę dywidendy,
- 79.096 tysięcy złotych – na kapitał zapasowy.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało złożone w Sądzie Rejestrowym w dniu 2 lipca 2010 r. oraz ogłoszone w Monitorze Polskim B nr 2380 z dnia 1 grudnia 2010 r.

1.4. Zakres prac i odpowiedzialności

Niniejszy raport został przygotowany dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a, i dotyczy jednostkowego sprawozdania finansowego, na które składa się bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2010 r., rachunek zysków i strat oraz zestawienie pozostałego zysku całkowitego, zestawienie zmian w kapitale własnym oraz rachunek z przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz informacje dodatkowe o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Badana jednostka sporządza jednostkowe sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia z dnia 4 grudnia 2007 r.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego przeprowadzono zgodnie z umową z dnia 31 grudnia 2010 r., zawartą na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 22 czerwca 2010 r. odnośnie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego zostało przeprowadzone w siedzibie Spółki w okresie od 7 lutego do 16 marca 2011 r.

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych, sporządzenie i rzetelną prezentację jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i z innymi obowiązującymi przepisami oraz sporządzenie sprawozdania z działalności.

Naszym zadaniem było, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii i sporządzenie raportu uzupełniającego, odnośnie tego jednostkowego sprawozdania finansowego oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia.

Zarząd Spółki złożył w dniu wydania niniejszego raportu oświadczenie o rzetelności i jasności jednostkowego sprawozdania finansowego przedstawionego do badania oraz niezaistnieniu zdarzeń wpływających w sposób znaczący na dane wykazane w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok badany.

W trakcie badania jednostkowego sprawozdania finansowego Zarząd Spółki złożył wszystkie żądane przez nas oświadczenia, wyjaśnienia i informacje oraz udostępnił nam wszelkie dokumenty i informacje niezbędne do wydania opinii i przygotowania raportu.

Kluczowi biegli rewidenci oraz KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. spełniają wymóg niezależności od badanej Spółki w rozumieniu art. 56 ust. 3 i 4 ustawy z dnia 7 maja 2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz.U. Nr 77 poz. 649).

Zakres planowanej i wykonanej pracy nie został w żaden sposób ograniczony. Zakres i sposób przeprowadzonego badania wynika ze sporządzonej przez nas dokumentacji roboczej, znajdującej się w siedzibie KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.



2. Analiza finansowa Spółki

2.1. Ogólna analiza jednostkowego sprawozdania finansowego

2.1.1. Bilans

AKTYWA	31.12.2010	%	31.12.2009	%
	zł '000	aktywów	zł '000	aktywów
Aktywa trwałe				
Zestawy odbiorcze	291.208	18,3	133.004	17,2
Inne rzeczowe aktywa trwałe	131.994	8,3	132.344	17,1
Wartości niematerialne	20.479	1,3	13.435	1,7
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	-	-	4.887	0,6
Nieruchomości inwestycyjne	6.931	0,4	6.946	0,9
Udziały w jednostkach zależnych	675.471	42,4	1.504	0,2
Inne aktywa długoterminowe	35.898	2,3	54.485	7,0
Aktywa trwałe razem	1.161.981	72,9	346.605	44,7
Aktywa obrotowe				
Zapasy	140.165	8,8	115.833	15,0
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	5.446	0,3	1.474	0,2
Należności z tytułu podatku dochodowego	6.760	0,4	21.262	2,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	178.588	11,2	132.971	17,2
Pozostałe aktywa obrotowe	77.154	4,8	58.589	7,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24.195	1,5	70.388	9,1
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	-	26.738	3,5
Aktywa obrotowe razem	432.308	27,1	427.255	55,3
SUMA AKTYWÓW	1.594.289	100,0	773.860	100,0
PASYWA				
	31.12.2010	%	31.12.2009	%
	zł '000	pasywów	zł '000	pasywów
Kapitał własny				
Kapitał zakładowy	10.733	0,7	10.733	1,4
Kapitał zapasowy	153.093	9,6	73.997	9,6
Kapitał rezerwowy	10.174	0,7	10.174	1,3
Zyski zatrzymane	885.036	55,5	232.911	30,1
Kapitał własny razem	1.059.036	66,5	327.815	42,3
Zobowiązania długoterminowe				
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	884	0,1	1.151	0,1
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	69.986	4,3	29.178	3,8
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	1.900	0,1	1.110	0,1
Zobowiązania długoterminowe razem	72.770	4,5	31.439	4,1
Zobowiązania krótkoterminowe				
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	-	47.370	6,1
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	226	-	234	0,0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	280.411	17,6	213.140	27,5
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	15.434	1,0	18.800	2,4
Przychody przyszłych okresów	166.412	10,4	135.062	17,5
Zobowiązania krótkoterminowe razem	462.483	29,0	414.606	53,6
Zobowiązania razem	535.253	33,5	446.045	57,7
SUMA PASYWÓW	1.594.289	100,0	773.860	100,0

2.1.2. Rachunek zysków i strat

	1.01.2010 - 31.12.2010 zł '000	% przychodów ze sprzedaży	1.01.2009 - 31.12.2009 zł '000	% przychodów ze sprzedaży
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	1.473.540	100,0	1.267.458	100,0
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	(785.477)	53,3	(696.622)	55,0
Zysk brutto ze sprzedaży	688.063	46,7	570.836	45,0
Koszty sprzedaży	(221.202)	15,1	(204.347)	16,1
Koszty ogólne i administracyjne	(89.739)	6,1	(78.586)	6,2
Pozostałe przychody operacyjne	614.032	41,7	12.430	1,0
Pozostałe koszty operacyjne	(42.763)	2,9	(22.998)	1,8
Zysk z działalności operacyjnej	948.391	64,4	277.335	21,9
Przychody finansowe	5.785	0,4	15.237	1,2
Koszty finansowe	(4.982)	0,3	(6.265)	0,5
Przychody/Koszty finansowe netto	803	0,1	8.972	0,7
Zysk brutto	949.194	64,4	286.307	22,6
Podatek dochodowy	(65.028)	4,4	(54.266)	4,3
Zysk netto	884.166	60,0	232.041	18,3
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję (zł)	3,30	-	0,86	-

2.2. Wybrane wskaźniki finansowe

	2010	2009	2008
1. Rentowność sprzedaży netto			
$\frac{\text{zysk netto za rok obrotowy} \times 100\%}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	60,0%	18,3%	24,7%
2. Rentowność kapitału własnego			
$\frac{\text{zysk netto za rok obrotowy} \times 100\%}{\text{kapitał własny} - \text{zysk netto za rok obrotowy}}$	505,5%	242,3%	1053,9%
3. Szybkość obrotu należności			
$\frac{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	52 dni	45 dni	40 dni
4. Stopa zadłużenia			
$\frac{\text{zobowiązania} \times 100\%}{\text{suma pasywów}}$	33,6%	57,6%	60,6%
5. Wskaźnik płynności			
$\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	0,9	1,0	1,4

- Przychody netto obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.
- Średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto stanowi średnią arytmetyczną należności z tytułu dostaw i usług z początku i końca okresu sprawozdawczego, bez uwzględnienia odpisów aktualizujących ich wartość.

Istotny wzrost **rentowności sprzedaży netto** oraz **rentowności kapitału własnego** w bieżącym roku w stosunku do roku ubiegłego wynika głównie z ujęcia w 2010 r. przychodów z tytułu zbycia po wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa, wniesionej aportem do spółki zależnej Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., w kwocie 608.434 tys. zł, jak opisano w notce 21 b sprawozdania finansowego.



3. Część szczegółowa raportu

3.1. Prawdliwość stosowanego systemu rachunkowości

Spółka posiada aktualną dokumentację opisującą zasady rachunkowości, przyjęte przez Zarząd Spółki, w zakresie wymaganym przepisami art. 10 ustawy o rachunkowości.

W trakcie przeprowadzonego badania jednostkowego sprawozdania finansowego dokonaliśmy wyrywkowego sprawdzenia prawidłowości działania systemu rachunkowości.

W trakcie przeprowadzonych prac nie stwierdziliśmy znaczących nieprawidłowości dotyczących systemu rachunkowości, które nie zostałyby usunięte, a mogły mieć istotny wpływ na badane jednostkowe sprawozdanie finansowe. Celem naszego badania nie było wyrażenie kompleksowej opinii na temat funkcjonowania tego systemu rachunkowości.

Spółka przeprowadziła inwentaryzację składników majątkowych w terminach określonych w art. 26 ustawy o rachunkowości.

3.2. Informacje dodatkowe do jednostkowego sprawozdania finansowego

Dane zawarte w informacjach dodatkowych do jednostkowego sprawozdania finansowego, zawierającej opis istotnych zasad rachunkowości oraz inne informacje objaśniające, zostały przedstawione, we wszystkich istotnych aspektach, kompletnie i prawidłowo. Dane te stanowią integralną część jednostkowego sprawozdania finansowego.

3.3. Sprawozdanie z działalności Spółki

Sprawozdanie z działalności Spółki uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259) i są one zgodne z informacjami zawartymi w jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

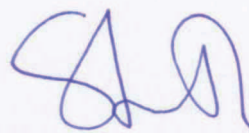
3.4. Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta

W oparciu o przeprowadzone badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2010 r. i za rok kończący się tego dnia wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń.

W imieniu KPMG Audyt Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością sp.k. nr ewidencyjny 3546
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa



Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



Biegły rewident nr 9645
Komandytariusz, Pełnomocnik
Marek Strugała

16 marca 2011 r.
Warszawa

CYFROWY POLSAT S.A.

**Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe
za okres 3 i 12 miesięcy
zakończony 31 grudnia 2010 roku**

Śródroczny rachunek zysków i strat

Śródroczne zestawienie pozostałego zysku całkowitego

Śródroczny bilans

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym

Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Śródroczny rachunek zysków i strat

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2010 niebadany	31 grudnia 2009 niebadany	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	5	375.773	337.516	1.473.540	1.267.458
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	6	(207.702)	(184.433)	(785.477)	(696.622)
Koszty sprzedaży	6	(80.062)	(71.798)	(221.202)	(204.347)
Koszty ogólne i administracyjne	6	(28.607)	(26.956)	(89.739)	(78.586)
Pozostałe przychody operacyjne		610.292	1.652	614.032	12.430
Pozostałe koszty operacyjne		(10.903)	(5.325)	(42.763)	(22.998)
Zysk z działalności operacyjnej		658.791	50.656	948.391	277.335
Przychody finansowe		1.153	1.115	5.785	15.237
Koszty finansowe		(1.745)	(638)	(4.982)	(6.265)
Zysk brutto		658.199	51.133	949.194	286.307
Podatek dochodowy		(10.422)	(9.857)	(65.028)	(54.266)
Zysk netto		647.777	41.276	884.166	232.041

Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	2,41	0,15	3,30	0,86
--	------	------	------	------

Śródroczne zestawienie pozostałego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2010 niebadany	31 grudnia 2009 niebadany	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk netto	647.777	41.276	884.166	232.041
Pozostały zysk całkowity	-	-	-	-
Podatek od pozostałego zysku całkowitego	-	-	-	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	-	-	-	-
Zysk całkowity	647.777	41.276	884.166	232.041

Śródroczny bilans – aktywa

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zestawy odbiorcze	291.208	133.004
Inne rzeczowe aktywa trwałe	131.994	132.344
Wartości niematerialne	20.479	13.435
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	-	4.887
Nieruchomości inwestycyjne	6.931	6.946
Udziały w jednostkach zależnych	675.471	1.504
Inne aktywa długoterminowe	35.898	54.485
Aktywa trwałe razem	1.161.981	346.605
Zapasy	140.165	115.833
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	5.446	1.474
Należności z tytułu podatku dochodowego	6.760	21.262
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	178.588	132.971
Pozostałe aktywa obrotowe	77.154	58.589
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24.195	70.388
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	26.738
Aktywa obrotowe razem	432.308	427.255
Aktywa razem	1.594.289	773.860

Śródroczny bilans – pasywa

	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Kapitał zakładowy	10.733	10.733
Kapitał zapasowy	153.093	73.997
Kapitał rezerwowy	10.174	10.174
Zyski zatrzymane	885.036	232.911
Kapitał własny razem	1.059.036	327.815
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	884	1.151
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	69.986	29.178
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	1.900	1.110
Zobowiązania długoterminowe razem	72.770	31.439
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	47.370
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	226	234
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	280.411	213.140
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	15.434	18.800
Przychody przyszłych okresów	166.412	135.062
Zobowiązania krótkoterminowe razem	462.483	414.606
Zobowiązania razem	535.253	446.045
Pasywa razem	1.594.289	773.860

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
Zysk netto	884.166	232.041
Korekty:	(665.365)	(4.352)
Amortyzacja	78.873	40.165
(Zyski)/straty z działalności inwestycyjnej	122	(55)
Odsetki	191	(2.780)
Zmiana stanu zapasów	(24.332)	(26.795)
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(64.224)	5.499
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw, rozliczeń międzyokresowych kosztów i przychodów przyszłych okresów	94.328	33.915
Straty z tytułu różnic kursowych	58	14.112
Podatek dochodowy	65.028	54.266
Zwiększenia zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym	(203.408)	(123.544)
Przychody z tytułu dywidend	(4.000)	-
Wniesienie aportu do spółki zależnej	(608.434)	-
Inne korekty	433	865
Środki pieniężne netto wygenerowane na działalności operacyjnej	218.801	227.689
Podatek dochodowy zapłacony	(9.718)	(49.023)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	1.161	5.912
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	210.244	184.578
Nabycie wartości niematerialnych	(15.012)	(9.981)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(25.630)	(25.492)
Udzielenie pożyczek	(8.784)	-
Splata udzielonych pożyczek	3.636	-
Splata odsetek od pożyczek	1.389	-
Nabycie aktywów finansowych	(392)	(53.396)
Wpływy ze zbycia aktywów finansowych	-	53.726
Nabycie udziałów w M.Punkt Holdings Ltd.	(33.966)	(24.801)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	92	42
Otrzymane dywidendy	4.000	-
Splata odsetek od leasingu finansowego przez spółkę powiązaną	351	459
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(74.316)	(59.443)
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	(47.277)	(63.035)
Splata odsetek od kredytów i pożyczek	(1.816)	(4.212)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(237)	(237)
Wypłacone dywidendy	(152.945)	(201.244)
Wydatki na opcje walutowe	(7.320)	-
Wpływ z realizacji opcji walutowych	794	-
Inne wydatki	-	(98)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(208.801)	(268.826)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(72.873)	(143.691)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	97.126	240.979
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(58)	(162)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu*	24.195	97.126

*Kwota na dzień 31 grudnia 2009 rok obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2010	10.733	73.997	10.174	232.911	327.815
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(152.945)	(152.945)
Podział zysku za rok 2009 – odpis na kapitał zapasowy	-	79.096	-	(79.096)	-
Zysk całkowity za okres	-	-	-	884.166	884.166
Stan na 31 grudnia 2010	10.733	153.093	10.174	885.036	1.059.036

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2009	10.733	3.964	10.174	272.147	297.018
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(201.244)	(201.244)
Podział zysku za rok 2008 – odpis na kapitał zapasowy	-	70.033	-	(70.033)	-
Zysk całkowity za okres	-	-	-	232.041	232.041
Stan na 31 grudnia 2009	10.733	73.997	10.174	232.911	327.815

Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku

1. Działalność Jednostki

Spółka jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej „Cyfrowy Polsat” świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do internetu.

2. Skład Zarządu Jednostki

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu (od dnia 13 lipca 2010 roku),
- Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu (do dnia 6 stycznia 2010 roku),
- Tomasz Szeląg	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości („MSR”) 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”. Spółka zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdań finansowych za 2010 i 2009 rok opublikowanych w raporcie rocznym za 2010 rok.

MSR 34 wymaga ujawnienia minimum informacji przy założeniu, że czytelnicy śródrocznego sprawozdania finansowego mają dostęp do ostatniego opublikowanego rocznego sprawozdania finansowego oraz, że te informacje są istotne i nie zostały ujawnione w innym miejscu śródrocznych raportów finansowych.

Najbardziej aktualnym zbadanym rocznym sprawozdaniem finansowym jest sprawozdanie finansowe Spółki za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2010 roku. Roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe w pełni ujawnia zasady rachunkowości zatwierdzone przez Spółkę.

5. Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
	niebadany	niebadany	niebadany	niebadany
Przychody z opłat abonamentowych (Pakiet Mini i MiniMax)	24.456	17.018	87.393	58.146
Przychody z opłat abonamentowych (pozostałe pakiety)	328.912	295.238	1.306.119	1.131.672
Przychody ze sprzedaży sprzętu	6.530	15.593	28.278	46.403
Przychody z abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich	6.552	2.207	19.529	5.550
Pozostałe przychody ze sprzedaży	9.323	7.460	32.221	25.687
Razem	375.773	337.516	1.473.540	1.267.458

6. Koszty operacyjne

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
	niebadany	niebadany	niebadany	niebadany
Amortyzacja	23.306	12.375	78.873	40.165
Koszty licencji programowych	99.896	80.216	392.035	354.395
Koszty przesyłu sygnału	17.998	20.035	79.855	82.570
Koszt własny sprzedanego sprzętu	17.292	33.763	56.151	97.850
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	98.011	85.929	297.530	262.347
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	26.102	27.690	76.616	69.862
Inne koszty	33.766	23.179	115.358	72.366
Razem koszty wg rodzaju	316.371	283.187	1.096.418	979.555

Cyfrowy Polsat S.A.
Dodatkowe informacje i objaśnienia do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy
zakończony 31 grudnia 2010 roku
(w tysiącach złotych)

	za okres 3 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	zakończony		zakończony	
	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009	31 grudnia 2010	31 grudnia 2009
	niebadany	niebadany		
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	207.702	184.433	785.477	696.622
Koszty sprzedaży	80.062	71.798	221.202	204.347
Koszty ogólne i administracyjne	28.607	26.956	89.739	78.586
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	316.371	283.187	1.096.418	979.555