



GRUPA KAPITAŁOWA CYFROWY POLSAT S.A.

Raport roczny za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

Miejsce i data publikacji: Warszawa, 21 marca 2019 roku
Miejsce i data zatwierdzenia: Warszawa, 20 marca 2019 roku



N E T I A

ZAWARTOŚĆ RAPORTU ROCZNEGO

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

PISMO PREZESA ZARZĄDU



Szanowni Państwo,

Z dużą radością i zadowoleniem przedstawiam Państwu podsumowanie najważniejszych wydarzeń minionego roku w Grupie Cyfrowy Polsat. To dla mnie szczególny moment z dwóch powodów – zeszłorocznego 10-lecia notowań Cyfrowego Polsatu na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz mojej decyzji o przejściu z dniem 1 kwietnia br. do rad nadzorczych spółek z Grupy. Piszę ten list z poczuciem ogromnej satysfakcji, spełnienia i dumy z zarządzania przez ostatnie lata tak wyjątkową i prężnie rozwijającą się Grupą, w tak ambitnym, mądrym i zgranym zespole menedżerów i pracowników.

Zrealizowaliśmy wszystkie zeszłoroczne plany i założenia, umacniając naszą pozycję na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacyjnym oraz nadawania i produkcji telewizyjnej. Rozwijaliśmy się prężnie w segmencie usług zintegrowanych, udostępniając naszym klientom szeroką paletę usług: płatnej telewizji, Internetu LTE i stacjonarnego, telefonii komórkowej, bankowych i ubezpieczeniowych, prądu, gazu czy monitoringu.

Kolejny raz udowadniamy, że mamy pomysł na kształt naszej Grupy i konsekwentnie go realizujemy, co silnie wspierają wysokie kompetencje naszej kadry, wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działalności na rynkach mediów i telekomunikacji, znajomość potrzeb i oczekiwań Polaków oraz posiadane aktywa.

O naszych sukcesach najlepiej świadczą konkretne liczby – jest z nami już blisko 1,8 mln klientów multiplay, którzy połączyli już ponad 5 mln usług telewizji, telefonii i Internetu. Łącznie, po raz pierwszy w historii, świadczymy już ponad 14 mln usług kontraktowych, Plus był liderem MNP i jako jedyny operator infrastrukturalny miał w zeszłym roku dodatni bilans w przenoszeniu numerów, a wskaźnik odejść klientów był na rekordowo niskim poziomie 7,6%. Łączna oglądalność naszych stacji TV wyniosła 24,3%, co dało Telewizji Polsat 27,2% udziału w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu.

Naszą działalność w 2018 roku skutecznie wsparły strategiczne akwizycje. Dołączenie Netii do Grupy Cyfrowy Polsat umożliwiło naszym spółkom rozpoczęcie współpracy operacyjnej w kluczowych obszarach. Program smartDOM wzbogaciliśmy o Internet światłowodowy o prędkości do 900 Mb/s, a oferta telewizyjna Netii została rozszerzona o nowe stacje z szerokiego portfolio kanałów Telewizji Polsat i pakiet z rozgrywkami Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA.

Zakupiliśmy większościowy pakiet akcji w spółce Eleven Sports Network Polska, która dysponuje atrakcyjnymi prawami sportowymi i prowadzi cztery bardzo szybko rozwijające się na rynku polskim kanały telewizyjne premium. Rozpoczęliśmy także wielopłaszczyznową dystrybucję praw do Ligi Mistrzów UEFA – uruchomiliśmy nowe kanały i serwisy Polsat Sport Premium z transmisjami z rozgrywek, w Cyfrowym Polsacie, sieci Plus, Netii i IPLI wprowadziliśmy oferty zapewniające do nich dostęp oraz zadbałmy o obecność nowych stacji u innych operatorów na rynku.

Dbaliśmy także o modernizację naszej sieci LTE oraz wzmocnienie oferty płatnej telewizyjnej. Usługi Internetu dostarczamy, wykorzystując w sumie 95 MHz różnych nośnych LTE. Wdrażaliśmy kolejne rozwiązania w technologii LTE Advanced pozwalające zwiększyć prędkość naszego Internetu do 600 Mb/s, a jego zasięg do 73% populacji Polaków. Z sukcesem oferujemy Internet domowy LTE, a najnowsza wersja urządzeń do jego odbioru – Zestaw Internetu Domowego 300 – obsługuje technologię LTE Advanced i pozwala na pobieranie danych z prędkością nawet do 300 Mb/s. Z kolei do oferty telewizyjnej Cyfrowego Polsatu wprowadziliśmy dwa nowe dekodery z rodziny EVOBOX – EVOBOX LITE i EVOBOX HD wyprodukowane w naszej fabryce InterPhone Service w Mielcu – łączące odbiór telewizji satelitarnej z możliwością korzystania z serwisów VOD za pośrednictwem Internetu.

W 2018 roku w kinach pojawiły się kolejne produkcje: „Narzeczony na niby” i „Serce nie sługa” zrealizowane we współpracy z naszą Grupą, a z okazji 100-lecia odzyskania przez Polskę niepodległości powstał film „Niepodległość”, oparty na archiwalnych odrestaurowanych i pokolorowanych nagraniach, którego koproducentem jest Telewizji Polsat. W nowej odsłonie zaprezentowaliśmy IPLĘ – nasz serwis rozrywki internetowej. Zyskała ona nie tylko nową szatę graficzną, ale również nowe funkcje i treści programowe, w tym kanały HBO i rozrywki Ligi Mistrzów UEFA.

Ubiegły rok zamknęliśmy bardzo dobrymi wynikami finansowymi. Przychody Grupy przekroczyły pułap 10 mld zł, EBITDA wzrosła do 3,7 mld zł, a zysk netto wyniósł 0,8 mld zł. Niezmiennie generowaliśmy bardzo wysoki poziom wolnych przepływów pieniężnych, który pozwolił nam realizować kolejne projekty akwizycyjne przy jednoczesnym zmniejszaniu zadłużenia.

Nasze plany na 2019 rok obejmują przede wszystkim dalszy rozwój i umacnianie naszej pozycji i wartości na rynku medialno-telekomunikacyjnym, wzrost liczby świadczonych usług oraz klientów programu smartDOM, dbałość o wysoką jakość obsługi klienta, szeroką dystrybucję produkowanych przez nas treści oraz zapewnianie widzom rozrywki, informacji i wydarzeń sportowych na jak najwyższym poziomie. Ponadto nasza bardzo efektywna polityka finansowa pozwoliła zaproponować naszym akcjonariuszom atrakcyjną przewidywalną politykę dywidendową, której realizacja według naszych szacunków nie powinna kolidować z dalszym zmniejszaniem poziomu zadłużenia i wypracowywaniem jak najlepszych wyników finansowych, celem zapewnienia Grupie silnych i stabilnych fundamentów pod dalszy rozwój.

Na zakończenie oraz w związku z moim przejściem do rad nadzorczych spółek z Grupy Cyfrowy Polsat, chciałbym podziękować za współpracę wszystkim, dzięki którym nasze marzenia stają się projektami biznesowymi, plany wcielane są w życie, a konkretne rozwiązania osiągają sukcesy. Dziękuję pracownikom całej Grupy za ciężką pracę, duży wysiłek i niesłabnące chęci do podejmowania nowych wyzwań, Radzie Nadzorczej – za aprobatę dla proponowanych przez nas działań i wsparcie realizacyjne, a naszym klientom i akcjonariuszom – za zaufanie, lojalność i wieloletnie relacje. Ostatnie lata zarówno dla mnie, jak i całej Grupy były czasem intensywnego rozwoju – z myślą o potrzebach i oczekiwaniach klientów i budowaniu wartości Grupy. Cieszę się, że wspólnie sprostaliśmy wszystkim zadaniom i to z tak dobrymi efektami. Pozwala mi to ze spokojem myśleć o przyszłości naszej Grupy. Jestem przekonany, że jest przygotowana na kolejne wyzwania, teraz pod nowym przewodnictwem – doświadczonych i sprawdzonych menedżerów.

Z poważaniem



Tobiasz Solorz

Prezes Zarządu Cyfrowy Polsat S.A.

PISMO PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ



Szanowni Państwo,

ubiegły rok był kolejnym, który Grupa Cyfrowy Polsat może zapisać w swojej historii, jako rok sukcesów. To, co najważniejsze dla Grupy, czyli strategia rozwoju skoncentrowana na umacnianie się na pozycji lidera rynku rozrywki, mediów i telekomunikacji w Polsce, była realizowana w sposób efektywny. Zarówno pod względem wyników operacyjnych, jak i finansowych.

Bez wątplenia kamieniami milowymi w rozwoju Grupy były w roku 2018 zarówno sfinalizowane akwizycje, jak i wzrost organiczny wynikający ze znaczącego potencjału spółek wchodzących w jej skład. Silna pozycja Grupy jest efektem skutecznej realizacji celów zarówno na poziomie całej Grupy jak i przez jej poszczególne filary, czyli Cyfrowy Polsat, największą w kraju platformę satelitarną, dostarczającą treści telewizyjne i usługi wideo online, Polkomtel, operatora sieci Plus i Plush, lidera technologicznego rynku telekomunikacyjnego, jak i Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę telewizyjnego, oferującego ponad 30 zróżnicowanych kanałów telewizyjnych. Dodatkowo potencjał Grupy został wzmocniony przez dołączenie do Grupy m.in. spółki Netia wraz z jej aktywami telekomunikacyjnymi, jak również kanałów telewizyjnych premium Eleven Sports Polska.

Dzięki takim składowym Grupa może skupić się na konsekwentnej realizacji misji lidera rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce. Zgodnie z nią tworzymy i dostarczamy najatrakcyjniejsze treści telewizyjne, produkty telekomunikacyjne oraz inne usługi zintegrowane dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii. Szczególnie istotne w minionym roku było uruchomienie przez sieć Plus usługi Internetu stacjonarnego, w tym tego o najwyższej jakości i prędkości – dostarczanego za pośrednictwem światłowodu. Zdecydowanie wzmocniony został segment premium w obszarze nadawania i produkcji telewizyjnej – między innymi świetnie przyjęte zostały przez widzów kanał Polsat Sport Premium (pokazujący spotkania Ligi Mistrzów UEFA oraz Ligi Europy UEFA) oraz kanały Eleven Sports (oferujące transmisje z wydarzeń światowego sportu na najwyższym poziomie, m.in. czołowe europejskie ligi piłkarskie, wyścigi Formuły 1 oraz sporty motorowe).

Rok 2018 i decyzje podjęte w jego trakcie – zarówno strategiczne w obszarze akwizycji, jak i bieżące działania ofertowe i programowe zapewniły nam możliwość jeszcze lepszego odpowiadania na potrzeby naszych klientów i utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji, a co za tym idzie lojalności. To, co jest kluczowe dla naszych klientów i widzów jest kluczowe dla nas – powszechność, rozumiana zarówno jako dostępność w każdym polskim domu, jak i możliwość odbioru przez wszelkie możliwe kanały dystrybucji, czyli sposób, w jaki nasz klient może korzystać z naszej oferty, czy to medialnej czy telekomunikacyjnej.

Model, w jakim Grupa działa i jest zarządzana, pozwala nam realizować nasz cel nadrzędny w obszarze inwestorskim, czyli trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jej akcjonariuszy. Cel ten staramy się osiągać poprzez konsekwentną realizację założeń zarówno naszej strategii operacyjnej, jak i w obszarze badań i rozwoju. Jej głównymi elementami są: wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, maksymalizacja przychodów z treści programowych, efektywne zarządzanie bazą kosztową oraz efektywne zarządzanie finansami Grupy. Miniony rok odznaczał się w tym zakresie wysoką efektywnością i realizacją celów zgodnie z założonymi planami.

Wszystkie powyższe elementy naszej strategii i egzekucji rynkowej pozwalają Grupie właściwie reagować na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe, zwłaszcza w obszarze dostarczania treści za pośrednictwem Internetu. Ekspansja zagranicznych graczy na rynku wideo online jest dostrzegalna również w Polsce, jednak Grupa w skuteczny i elastyczny sposób dostosowuje i rozwija swoje usługi, co pozwala jej brać udział w tym stale przyspieszającym wyścigu konkurencyjnym.

Wśród elementów strategii, które dają Grupie pozycję lidera na rynku rozrywki, są od niedawna również własne produkcje filmowe, w tym kinowe. Zapewniają nam one z jednej strony unikatowe, autorskie treści, a z drugiej – możliwość eksploatacji na wszelkich polach dystrybucji. Rozwojowi tego segmentu służy również rozbudowa własnego centrum produkcyjnego Grupy, na który już dzisiaj składa się kilka nowoczesnych i świetnie wyposażonych studiów produkcyjnych.

Nie można również nie wspomnieć o innym obszarze istotnym już nie tylko dla samej Grupy i jej klientów, ale wszystkich mieszkańców Polski. Jako Grupa bierzemy aktywny udział w pracach regulacyjnych kształtujących rynek i tworzących podwaliny dla wprowadzenia w Polsce najnowocześniejszych światowych technologii. Stąd zaangażowanie naszych spółek w prace związane z technologią 5G i warunkami jej implementacji w Polsce. Sposób, w jaki zostaną rozdzielone poszczególne częstotliwości, wybrany model budowy sieci, ale również rola państwa w całym procesie wpłyną na technologiczny rozwój Polski w perspektywie kolejnych kilkunastu, jeśli nie kilkudziesięciu lat. Nasza Grupa jest gotowa do intensyfikacji prac związanych z wdrożeniem 5G, jednocześnie podkreślając, że wspólne działania administracji państwowej i sektora wydają się być warunkiem bezsprzecznie niezbędnym dla wkroczenia naszego kraju na kolejny etap rozwoju cyfrowego i cywilizacyjnego.

W imieniu Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat dziękuję Państwu – naszym klientom, akcjonariuszom i partnerom biznesowym za kolejny rok dobrych wyników i okazane zaufanie. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Zarządów i pracowników Grupy, a także jej Rad Nadzorczych, których niezwykle skuteczna praca – twórcza, pełna profesjonalizmu, nowatorskiego spojrzenia i głębokiego zaangażowania – przyczyniła się do realizacji naszych ambitnych celów. Wierzę, że dalsze współdziałanie w ramach naszej unikatowej w światowej skali Grupy technologiczno-kontentowej przeloży się na kolejne sukcesy, rosnącą satysfakcję pracowników i klientów oraz konsekwentną budowę wartości Grupy dla jej akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku



Marek Kapuściński

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2018 ROKU**

SPIS TREŚCI

GRUPA POLSAT W SKRÓCIE	10
GRUPA POLSAT W LICZBACH W 2018 ROKU	11
ZASTRZEŻENIA	12
WYBRANE DANE FINANSOWE.....	15
1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY POLSAT	18
1.1. Skład i struktura Grupy	18
1.2. Kim jesteśmy	21
1.3. Strategia Grupy.....	29
1.4. Przewagi konkurencyjne	30
1.5. Szanse rynkowe	36
1.6. Perspektywy rozwoju	39
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY POLSAT	41
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji	41
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym	48
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych	59
2.4. Sprzedaż i marketing	61
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta.....	63
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim.....	65
2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej	68
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności.....	83
3. ISTOTNE WYDARZENIA I UMOWY	91
3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym.....	91
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym	93
3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej	98
4. PRZEGŁĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY POLSAT	99
4.1. Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe	99
4.2. Kluczowe trendy rynkowe	109
4.3. Najważniejsze inwestycje w 2018 roku.....	110
4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy	112
4.5. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat.....	120
4.6. Przegląd sytuacji finansowej Grupy.....	124
5. POZOSTAŁE ISTOTNE INFORMACJE.....	151
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe.....	151
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach	151
5.3. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników	151
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	151
5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.....	153

5.6.	Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	153
5.7.	Związki zawodowe	153
5.8.	Informacje niefinansowe	154
6.	ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	155
6.1.	Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy	155
6.2.	Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy	165
6.3.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą	167
6.4.	Czynniki związane z ryzykiem rynkowym	170
6.5.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym	176
7.	CYFROWY POLSAT NA RYNKU KAPITAŁOWYM	181
7.1.	Akcje Cyfrowego Polsatu	181
7.2.	Notowania akcji	182
7.3.	Rekomendacje analityków	184
7.4.	Bliski dialog z rynkiem kapitałowym	186
7.5.	Polityka dywidendy	187
8.	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	190
8.1.	Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka	190
8.2.	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	193
8.3.	Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	194
8.4.	Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu	195
8.5.	Statut Spółki	196
8.6.	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki	196
8.7.	Zarząd Spółki	198
8.8.	Rada Nadzorcza	202
8.9.	Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę	209
	DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH	212

GRUPA POLSAT W SKRÓCIE

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

- usług płatnej telewizji cyfrowej, oferowanych głównie przez Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji i czołową platformę satelitarną w Europie. Naszym klientom zapewniamy dostęp do około 170 kanałów oraz nowoczesnych usług OTT (np. Cyfrowy Polsat GO, PPV, VOD) oraz Multiroom. Poprzez wiodący na polskim rynku serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online, oferując je w modelu subskrypcyjnym i transakcyjnym (PPV), jak również w wersji bezpłatnej, finansowanej przychodami reklamowymi;
- usług telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, jak również różne usługi dodane (VAS). Mobilne usługi telekomunikacyjne świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem spółki zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a stacjonarne usługi telekomunikacyjne – za pośrednictwem spółki zależnej Netia;
- szerokopasmowego mobilnego Internetu, oferowanego pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat i Plus. Usługi te świadczymy w nowoczesnych technologiach LTE i LTE Advanced. Oferujemy najszerze pokrycie technologiami LTE w Polsce, a nasi klienci uzyskują najwyższe prędkości transmisji danych spośród ofert udostępnianych przez krajowych operatorów mobilnych;
- szerokopasmowego Internetu stacjonarnego, oferowanego pod markami Netia i Plus w oparciu o infrastrukturę spółki zależnej Netia, dysponującej własnymi sieciami dostępowymi, w zasięgu których znajduje się ponad 2,5 mln lokali w około 180 polskich miejscowościach, jak również świadczącej usługi na bazie infrastruktury Orange Polska;
- nadawania i produkcji telewizyjnej poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 33 popularnych kanałów telewizyjnych, w tym kanał główny POLSAT, będący wiodącym kanałem FTA w Polsce;
- usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

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

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

Nasza misja i główne cele strategiczne

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji.

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

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

GRUPA POLSAT W LICZBACH W 2018 ROKU

KLIENCI I USŁUGI ⁽¹⁾		SUKCES STRATEGII MULTIPLAY ⁽¹⁾	
5,7 mln	16,9 mln	1,8 mln	5,4 mln
klientów kontraktowych	świadczonych usług	klientów multiplay	świadczonych usług
✓ 84% usług świadczymy w modelu kontraktowym ✓ Systematyczna dosprzedaż usług do połączonej bazy klientów ✓ Skuteczna lojalizacja naszych klientów		✓ Elastyczny program smartDOM oferuje unikalne kombinacje usług dla domu ✓ Atrakcyjne rabaty i szeroki wybór sprzętów ✓ Pozytywny wpływ na ARPU ✓ Korzystny wpływ na wskaźnik churn	
7,6%		83,2 PLN	
churn		ARPU	

SILNA, STABILNA POZYCJA NA RYNKU NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ

24,2%	27,2%
udziału w oglądalności	udziału w rynku reklamy TV
✓ Bogaty kontent, w tym liczne produkcje własne dostosowane do profilu polskiego widza ✓ Konsekwentnie rosnące przychody reklamowe ✓ Silna pozycja w zakresie posiadanych na wyłączność praw sportowych	

SOLIDNE WYNIKI FINASOWE

10,7 mld PLN	3,7 mld PLN	1,5 mld PLN
przychodów	EBITDA	wolnych przepływów pieniężnych
0,8 mld PLN		2,7x
zysku netto		dług netto/EBITDA
✓ Stabilne, zdywersyfikowane przychody oparte głównie na powtarzalnych usługach kontraktowych ✓ Wysoka marżowość EBITDA powyżej średniej rynkowej		✓ Bardzo wysoki poziom konwersji wyników finansowych na gotówkę ✓ Szybka redukcja zadłużenia ✓ Gotowość do wypłaty stabilnej dywidendy

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

ZASTRZEŻENIA

Poniższy raport („Raport”) został przygotowany zgodnie z art. 60 ustęp 1 i 2 oraz z art. 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U.2018.757 z dnia 30 kwietnia 2018 roku).

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

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

Dane finansowe i operacyjne

Niniejszy raport roczny zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki. W szczególności zawiera skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku. Załączone do niniejszego raportu rocznego skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) i zaprezentowane w milionach złotych. Sprawozdania finansowe zostały zbadane przez niezależnego biegłego rewidenta EY.

Począwszy od dnia 1 stycznia 2018 roku Grupa jest zobowiązana do stosowania standardu MSSF 9 *Instrumenty Finansowe* oraz standardu MSSF 15 *Przychody z umów z klientami*. Grupa podjęła decyzję, że zastosuje standard MSSF 15 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych z roku 2017.

MSSF 9 *Instrumenty finansowe* określa wymogi dotyczące ujmowania i wyceny aktywów finansowych, zobowiązań finansowych i niektórych umów dotyczących kupna lub sprzedaży pozycji niefinansowych. Niniejszy standard zastępuje MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*.

MSSF 15 ustala jeden, pięcioetapowy model do ustalania i rozpoznawania przychodów, który ma być stosowany do wszystkich umów z klientami. Zastępuje on standard MSR 18 *Przychody* oraz MSR 11 *Umowy o usługę budowlaną*.

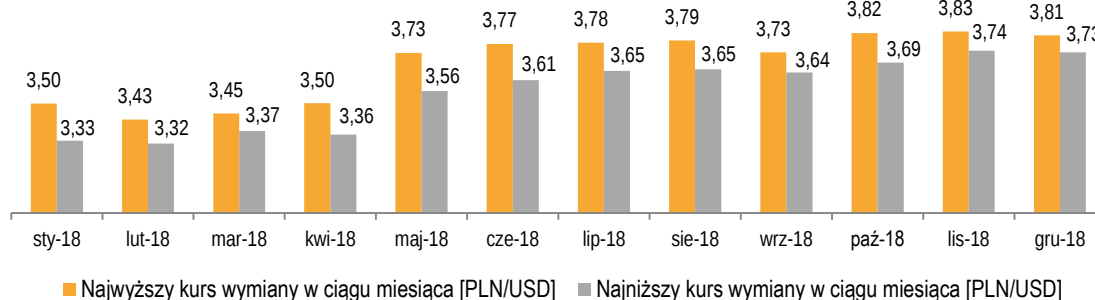
W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym Sprawozdaniu wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie pewne liczby wykazane sumarycznie w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych liczb wchodzących w ich skład.

Prezentacja walut i informacja o kursach wymiany walut

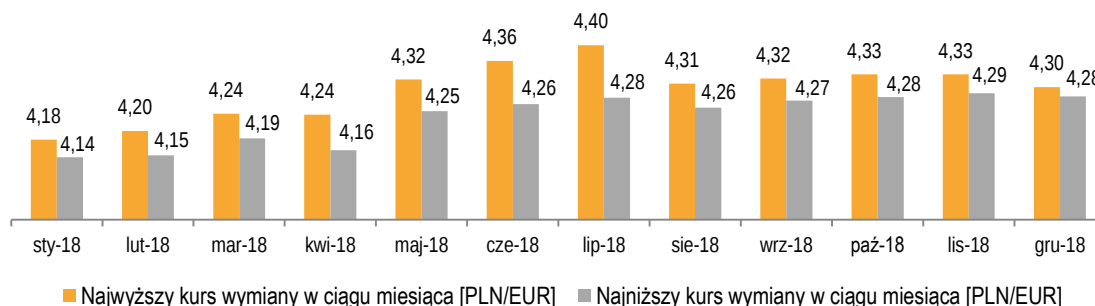
O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie kwartalnym do „PLN”, „zł” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Rzeczypospolitej Polskiej; „USD” i „dolar amerykański” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej;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

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

Rok [PLN za 1,00 USD]	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kurs wymiany na koniec okresu	3,0120	3,5072	3,9011	4,1793	3,4813	3,7597
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,1608	3,1551	3,7701	3,9431	3,7777	3,6134
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,3724	3,5458	4,0400	4,2493	4,2271	3,8268
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,0105	3,0042	3,5550	3,7193	3,4813	3,3173



Rok [PLN za 1,00 EUR]	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kurs wymiany na koniec okresu	4,1472	4,2623	4,2615	4,4240	4,1709	4,3000
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	4,1975	4,1852	4,1839	4,3625	4,2576	4,2623
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,3432	4,3138	4,3580	4,5035	4,4157	4,3978
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,0671	4,0998	3,9822	4,2355	4,1709	4,1423



Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

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

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

W niniejszym Sprawozdaniu w punkcie 4 – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat* oraz w punkcie 6 - *Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia*, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Dane branżowe i rynkowe

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

- Eurostat, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- Polska Izba Komunikacji Elektronicznej;
- Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE);
- Główny Urząd Statystyczny (GUS);
- Europejski Urząd ds. Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC);
- European Commission (Digital Agenda Scoreboard);
- Nielsen Audience Measurement;
- Starcom (dawniej SMG Starlink);
- IAB AdEX;
- PwC (Global entertainment and media outlook: 2016-2020);
- Dom mediowy Zenith;
- Gemius/PBI;
- PMR;
- GfK Polonia;
- Ericsson Mobility Report;
- IQS;
- Fibre to the Home Council Europe oraz
- operatorów działających na polskim rynku.

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

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

WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku. Wybrane dane finansowe zawarte w poniższych tabelach zostały zaprezentowane w milionach złotych, o ile nie zaznaczono inaczej. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku (łącznie z notami), stanowiącym część niniejszego Raportu oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat*.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2997 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 października 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2617 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,3000 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z dnia 31 grudnia 2018 roku).

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

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku ze względu na zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w spółce Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie 100% udziałów w spółkach Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku i nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 31,76% akcji Netii S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz nabycie dodatkowych akcji Netii S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 50%+1 udziału w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku oraz osiągnięcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na zaburzenie porównywalności zaprezentowanych poniżej danych jest retrospektywne zastosowanie od 1 stycznia 2018 roku standardów MSSF 9 i MSSF 15 przy jednoczesnym braku przekształcenia danych porównawczych.

Skonsolidowany bilans

	31 grudnia 2018		31 grudnia 2017	
	dane według MSSF 15		dane według MSR 18	
	młn PLN	młn EUR	młn PLN	młn EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	1.178,7	274,1	1.172,0	272,6
Aktywa	30.696,8	7.138,8	27.756,0	6.454,9
Zobowiązania długoterminowe	11.803,0	2.744,9	11.723,7	2.726,4
Finansowe zobowiązania długoterminowe	9.597,1	2.231,9	10.285,7	2.392,0
Zobowiązania krótkoterminowe	5.018,6	1.167,1	3.915,5	910,6
Finansowe zobowiązania krótkoterminowe	1.661,8	386,5	1.394,1	324,2
Kapitał własny	13.875,2	3.226,8	12.116,8	2.817,9
Kapitał zakładowy	25,6	6,0	25,6	6,0

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

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2018		2017	
	dane według MSSF 15		dane według MSR 18	
	młn PLN	młn EUR	młn PLN	młn EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	2.915,1	684,0	2.941,4	690,2
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.835,5)	(430,7)	(1.573,3)	(369,2)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.074,3)	(252,1)	(1.527,7)	(358,5)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	5,3	1,2	(159,6)	(37,4)

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2018		2017		2018		2017	
	dane według MSSF 15		dane według MSR 18		dane według MSSF 15		dane według MSR 18	
	młn PLN	młn EUR	młn PLN	młn EUR	młn PLN	młn EUR	młn PLN	młn EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.002,0	698,2	2.579,2	599,9	10.686,1	2.507,5	9.828,6	2.306,3
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.627,8	378,6	1.497,9	348,4	6.092,6	1.429,6	6.067,9	1.423,8
Przychody hurtowe	927,8	215,8	735,8	171,1	3.043,8	714,2	2.538,6	595,7
Przychody ze sprzedaży sprzętu	398,2	92,6	298,8	69,5	1.386,0	325,2	1.055,2	247,6
Pozostałe przychody ze sprzedaży	48,2	11,2	46,7	10,9	163,7	38,4	166,9	39,2
Koszty operacyjne	(2.588,9)	(602,1)	(2.139,2)	(497,5)	(8.978,8)	(2.106,9)	(8.015,9)	(1.880,9)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(691,1)	(160,7)	(533,8)	(124,1)	(2.448,9)	(574,6)	(2.014,0)	(472,6)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(521,9)	(121,4)	(434,8)	(101,1)	(1.970,7)	(462,4)	(1.783,0)	(418,4)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(338,1)	(78,6)	(357,9)	(83,2)	(1.174,2)	(275,5)	(1.323,6)	(310,6)
Koszty kontentu	(424,0)	(98,6)	(321,2)	(74,7)	(1.355,3)	(318,0)	(1.153,6)	(270,7)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(268,7)	(62,5)	(243,3)	(56,6)	(933,9)	(219,1)	(894,3)	(209,8)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(238,7)	(55,5)	(164,2)	(38,2)	(738,9)	(173,4)	(553,1)	(129,8)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(19,6)	(4,6)	(10,5)	(2,4)	(83,9)	(19,7)	(67,4)	(15,8)
Inne koszty	(86,8)	(20,2)	(73,5)	(17,1)	(273,0)	(64,1)	(226,9)	(53,2)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	6,3	1,5	(2,1)	(0,5)	19,7	4,6	21,3	5,0
Zysk z działalności operacyjnej	419,4	97,6	437,9	101,8	1.727,0	405,2	1.834,0	430,3
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	4,6	1,1	19,1	4,4	(33,0)	(7,7)	7,2	1,7
Koszty finansowe, netto	(113,6)	(26,4)	(105,4)	(24,5)	(386,7)	(90,7)	(509,0)	(119,4)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(2,8)	(0,7)	2,8	0,7	(1,2)	(0,3)	2,8	0,7
Zysk brutto za okres	307,6	71,6	354,4	82,4	1.306,1	306,5	1.335,0	313,3
Podatek dochodowy	(242,2)	(56,3)	(197,2)	(45,9)	(490,0)	(115,0)	(389,8)	(91,5)
Zysk netto za okres	65,4	15,3	157,2	36,5	816,1	191,5	945,2	221,8
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	71,1	16,5	168,1	39,1	833,6	195,6	980,6	230,1
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(5,5)	(1,3)	(9,9)	(2,3)	(17,5)	(4,1)	(35,4)	(8,3)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (nie w milionach)	0,10	0,02	0,25	0,06	1,28	0,30	1,48	0,35
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	639.546.016		639.546.016		639.546.016		639.546.016	

Inne skonsolidowane dane finansowe

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2018		2017		2018		2017	
	dane według MSSF 15	dane według MSR 18	dane według MSSF 15	dane według MSR 18	dane według MSSF 15	dane według MSR 18	dane według MSSF 15	dane według MSR 18
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Wynik EBITDA ⁽¹⁾	941,3	218,9	872,7	203,0	3.697,7	867,7	3.617,0	848,7
Marża wyniku EBITDA	31,4%	31,4%	33,8%	33,8%	34,6%	34,6%	36,8%	36,8%
Marża operacyjna	14,0%	14,0%	17,0%	17,0%	16,2%	16,2%	18,7%	18,7%
Wydatki inwestycyjne ⁽²⁾	295,0	68,6	173,2	40,3	928,4	217,8	739,1	173,4

- (1) EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wartością netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami z tytułu odsetek, kosztami finansowymi, dodatkami/(ujemnymi) różnicami kursowymi, podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku wspólnych przedsięwzięć. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem/(stratą) z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

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

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

1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY POLSAT

1.1. Skład i struktura Grupy

Tabela poniżej przedstawia spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Polsat na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	-	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	obróć licencjami programowymi	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej PL 2014 Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	nadawanie telewizyjne	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja radiowa	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Eileme 1 AB (publ) ⁽²⁾	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Liberty Poland S.A.	ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Plus TM Management Sp. z o.o. ⁽³⁾	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	zarządzanie i dzierżawa własności intelektualnej	-	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodерów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	(4)	(4)
Litenite Ltd.	Kostaki Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	100%
Aero2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
AltaLog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
ESKA TV S.A.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o. ⁽⁵⁾	ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Netia S.A. ⁽⁶⁾	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Internetia Sp. z o.o. ⁽⁶⁾	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Netia 2 Sp. z o.o. ⁽⁶⁾	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
TK Telekom Sp. z o.o. ⁽⁶⁾	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Telefonia Dialog Sp. z o.o. ^{(6) (7)}	ul. Strzegomska 142A, 54-429 Wrocław	działalność telekomunikacyjna	-	-
Petrotel Sp. z o.o. ⁽⁶⁾	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Eleven Sports Network Sp. z o.o. ⁽⁸⁾	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	nadawca telewizyjny	50% plus 1 udział	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Superstacja Sp. z o.o. ⁽⁹⁾	Al. Stanów Zjednoczonych 53, 04-028 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	-
Netshare Media Group Sp. z o.o. ⁽¹⁰⁾	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	-

Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności

Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodifuzja	50%	50%
TV Spektrum Sp. z o.o. ⁽¹¹⁾	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	49,48%	34,02%
Netia S.A. ⁽¹²⁾	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	31,76%
TVO Sp. z o.o. ⁽¹³⁾	ul. Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	45,1%	-
Premium Mobile S.A.	ul. Gintrowskiego 31, 02-697 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	-

- (1) Spółka została połączona z Cyfrowym Polsatem S.A. w dniu 30 listopada 2018 roku.
 (2) Spółka została połączona z Cyfrowym Polsatem S.A. w dniu 28 kwietnia 2018 roku.
 (3) Spółka została połączona ze spółką Polkomtel Sp. z o.o. w dniu 30 listopada 2018 roku.
 (4) Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.
 (5) Spółka konsolidowana od 1 marca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów.
 (6) Spółka konsolidowana od 22 maja 2018 roku w wyniku objęcia przez Grupę kontroli nad Netią S.A. Na dzień 31 grudnia 2018 roku Cyfrowy Polsat S.A. posiadał 65,98% akcji Netii S.A.
 (7) Spółka została połączona ze spółką Netia S.A. w dniu 30 listopada 2018 roku.
 (8) Spółka konsolidowana od dnia 25 maja 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 50% plus jednego udziału.
 (9) Spółka konsolidowana od dnia 4 czerwca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów.
 (10) Spółka konsolidowana od dnia 25 czerwca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów.
 (11) W dniu 2 lutego 2018 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o.
 (12) W dniu 22 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat S.A. objął kontrolę nad Netią S.A.
 (13) W dniu 29 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. nabył 45,1% udziałów w TVO Sp. z o.o.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			30 września 2018	31 grudnia 2017
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,55%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25e/216 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5% ⁽²⁾	1,5% ⁽²⁾

- (1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
 (2) Altalog Sp. z o.o. posiada 2,3% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.

Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki

Od 1 stycznia 2018 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 20 marca 2019 roku, zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy. Zmiany te są efektem akwizycji oraz systematycznie realizowanego procesu optymalizacji struktury kapitałowej Grupy. Zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnątrzgrupowych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów. Co więcej, przekładają się na zwiększenie wiarygodności i przejrzystości Grupy Polsat, co z kolei pozytywnie wpływa na możliwości pozyskania i korzystania z zewnętrznego finansowania dłużnego.

Data	Opis
12 stycznia 2018 r.	Nabycie 1% akcji w spółce Premium Mobile S.A.
2 lutego 2018 r.	Nabycie 15,46% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. (zwiększenie łącznego udziału do 49,48%).
1 marca 2018 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o.
28 kwietnia 2018 r.	Rejestracja transgranicznego połączenia (przez przejęcie) Cyfrowego Polsatu ze spółką Eileme 1 AB (publ).
22 maja 2018 r.	Nabycie 10,33% akcji w spółce Netia S.A.
25 maja 2018 r.	Nabycie 50% + 1 udziału w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o.
29 maja 2018 r.	Nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o.
4 czerwca 2018 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Superstacja Sp. z o.o.
25 czerwca 2018 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o.
3 lipca 2018 r.	Nabycie 5,16% akcji w spółce Netia S.A.
31 sierpnia 2018 r.	Przeniesienie infrastruktury telekomunikacyjnej spółki Polkomtel do Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej PL 2014 Sp. z o.o.).
2 października 2018 r.	Nabycie 17,49% akcji w spółce Netia S.A.
30 listopada 2018 r.	Rejestracja połączenia (przez przejęcie) Cyfrowego Polsatu ze spółką Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.
30 listopada 2018 r.	Rejestracja połączenia (przez przejęcie) spółki Polkomtel Sp. z o.o. ze spółką Plus TM Management Sp. z o.o.
30 listopada 2018 r.	Rejestracja połączenia (przez przejęcie) Netii S.A. ze spółką Telefonía Dialog Sp. z o.o.
30 listopada 2018 r.	Rejestracja wniesienia przez Aero 2 Sp. z o.o. marki 'a2mobile' do Premium Mobile S.A. i osiągnięcie łącznie 24,47% głosów w spółce Premium Mobile S.A.

1.2. Kim jesteśmy

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

Naszą działalność prowadzimy poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym oraz segment nadawania i produkcji telewizyjnej.

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym świadczymy usługi: telewizji cyfrowej, mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, telewizji mobilnej, wideo online, telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim oraz sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekodów. Na koniec grudnia 2018 roku posiadaliśmy ponad 5,7 mln klientów kontraktowych, a spółki z Grupy świadczyły łącznie ponad 16,9 mln usług, z czego 14,3 mln w modelu kontraktowym (powyższe dane nie obejmują działalności prowadzonej przez spółki Grupy Netia).

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

1.2.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Płatna telewizja

Cyfrowy Polsat jest największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz czołową platformą satelitarną w Europie pod względem liczby klientów. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Aktywnie poszerzamy naszą ofertę płatnej telewizji o dodatkowe usługi, typu Multiroom czy płatne subskrypcje wideo online, świadcząc na dzień 31 grudnia 2018 roku łącznie blisko 5,2 mln usług płatnej telewizji.

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą satelitarną bezpośrednio do odbiorców za pośrednictwem dekodery oraz anten satelitarnych. Naszą strategią programową jest oferowanie szerokiego portfolio pakietów z kanałami dla całej rodziny w konkurencyjnych cenach. Obecnie naszym klientom zapewniamy dostęp do około 170 kanałów, obejmujących wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały o tematyce ogólnej, sportowej, w tym kanał e-sportowy, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, muzyczne oraz kanały dla dzieci. Ponadto udostępniamy ponad 80 kanałów w jakości HD, a także usługi typu OTT, takie jak Cyfrowy Polsat GO, VOD/PPV, internetowy serwis rozrywkowy, catch-up TV oraz usługa Multiroom HD.

Obecnie jako jedyny operator w Polsce oferujemy naszym klientom wysokiej jakości dekodery produkowane w naszej fabryce w Mielcu. Systematycznie rozwijamy oprogramowanie naszych dekodery i usprawniamy ich funkcjonalność, aby lepiej odpowiadać na zmieniające się preferencje klientów i sposoby konsumpcji treści wideo.

Ponadto, należąca do Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu Netia oferuje klientom usługę telewizyjną IPTV pod marką 'Telewizja Osobista'. W ramach tego produktu klient otrzymuje dekoder 'Netia Player', który umożliwia dostęp do płatnej telewizji cyfrowej na bazie protokołu IP, szybki i łatwy dostęp do popularnych serwisów internetowych lub własnych zasobów multimedialnych za pośrednictwem ekranu telewizora, jak również dostęp do serwisów VOD takich jak IPLA, TVN Player czy HBO GO. Obecnie oferta Telewizji Osobistej Netii obejmuje ponad 200 kanałów, w tym ponad 100 w technologii HD lub super HD, a liczba usług telewizyjnych Netii na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła blisko 215 tysięcy.

Wideo online

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom największą w Polsce bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 100 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez licencjodawców z Polski i ze świata. W 2018 roku oferta treści sportowych dostępnych w serwisie IPLA wzbogaciła się o pakiet Polsat Sport Premium, transmitujący mecze piłkarskie Ligi Mistrzów UEFA oraz Ligi Europy UEFA. Obecnie IPLA proponuje ponad 500 godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline. Niemal 90% treści VOD IPLI jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

Udostępnianie użytkownikowi materiałów i kanałów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli. Pierwszy to model płatny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam. W przybliżeniu 80% całkowitych przychodów serwisu IPLA generowanych jest dzięki modelowi reklamowemu, a około 20% pochodzi z transakcji zakupu dostępu do treści przez użytkowników.

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już ponad 10 milionów razy. W lutym 2018 roku odświeżyliśmy stronę www IPLI, wprowadzając zmiany, dzięki którym serwis stał się jeszcze bardziej przyjazny i dopasowany do użytkownika.

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

Telefonia komórkowa i stacjonarna

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus i jednego z wiodących telekomów na polskim rynku. Na dzień 31 grudnia 2018 roku świadczyliśmy blisko 10 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym.

Oferujemy szeroką gamę mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”, a także pod markami spółek Grupy Aero2 oraz pod marką „Netia”. Obejmują one m.in. usługi detaliczne, na które składają się usługi głosowe świadczone w modelu kontraktowym i przedpłaconym oraz usługi transmisji danych obejmujące m.in. podstawowe szerokopasmowe usługi mobilnej transmisji danych, wiadomości multimedialne MMS, usługi VAS (ang. *value-added services*) takie jak np. usługi rozrywkowe czy informacyjne oraz kompleksowe konwergentne usługi telekomunikacyjne dla dużego biznesu. Ponadto nasza oferta telefonii komórkowej uzupełniona jest o bogate portfolio aparatów i smartfonów obsługujących technologie LTE i LTE Advanced. Nasza oferta detaliczna telefonii komórkowej adresowana jest do klientów indywidualnych oraz do klientów biznesowych, obejmujących korporacje i instytucje, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz segment SOHO (Small Office / Home Office).

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

Mobilny Internet szerokopasmowy

W 2011 roku, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, której właściwości techniczne oraz parametry jakościowe pozwalają skutecznie konkurować z Internetem stacjonarnym, odpowiadając tym samym na rosnące wymagania konsumentów. Dodatkowo Internet w technologii LTE posiada atut mobilności, który jest istotny dla znaczącej części konsumentów. Zasięgiem naszego Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objętych jest prawie 100% populacji Polski. Od 2016 roku oferujemy naszym klientom usługi w technologii LTE Advanced. Technologia ta jest sukcesywnie rozwijana, czego wyrazem jest chociażby uruchomienie przez nas modulacji 256 QAM i MIMO 4x4, pozwalającej zwiększyć transfer danych nawet o 33% przy użyciu tego samego zasobu pasma radiowego. Realizujemy ponadto agregację pasm w dwóch, trzech oraz, selektywnie, czterech częstotliwościach, co również zwiększa pojemność naszej sieci, czyniąc nasz mobilny Internet szybszym i stabilniejszym. Dzięki zastosowanym rozwiązaniom technologicznym w maju 2018 roku prędkość naszego Internetu LTE Advanced w ponad 300 miejscowościach mieściła się w przedziale 300-500 Mb/s. Ponadto przeprowadzone w Białymstoku testy prędkości pobierania danych na zagregowanych czterech pasmach wraz z modulacją pozwoliły nam osiągnąć prędkość transferu danych ponad 600 Mb/s. Na dzień 31 grudnia 2018 roku świadczyliśmy blisko 2,0 mln usług dostępu do szerokopasmowego Internetu mobilnego, głównie w modelu kontraktowym.

Świadczymy kompleksowe usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu mobilnego, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych, pod dwiema alternatywnymi markami: Plus oraz Cyfrowy Polsat. Oferujemy Internet szerokopasmowy w modelu kontraktowym oraz przedpłaconym. Ponadto dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu zestawowi Domowego Internetu LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Dodatkowo nasza spółka zależna Aero2, na bazie warunków koncesyjnych wiążących się z zakupem pasma 2,6 GHz TDD, świadczy usługi bezpłatnego dostępu do Internetu o ograniczonych parametrach użytkowych (oferta BDI).

Nasza oferta uzupełniona jest o portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy ODU-IDU, itp.), działającego głównie w technologiach LTE i LTE Advanced. Tak szeroka oferta pozwala nam odpowiedzieć na potrzeby zarówno klienta, który zainteresowany jest korzystaniem z szerokopasmowego Internetu mobilnego właśnie z uwagi na jego mobilność, jak i klienta, który poszukuje substytutu Internetu stacjonarnego dla domu czy biura.

Stacjonarny Internet szerokopasmowy

Za pośrednictwem spółek zależnych Netia oraz Polkomtel oferujemy również usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi stacjonarnego Internetu światłowodowego są świadczone poprzez własne sieci dostępne, w zasięgu których znajduje się ponad 2,5 miliona lokali rozmieszczonych w około 180 miejscowościach. Wspiera je także rozległa, ogólnopolska infrastruktura szkieletowa. Ponadto Netia oferuje usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o dostęp regulowany do sieci Orange Polska.

Netia świadczy usługi szerokopasmowego Internetu stacjonarnego klientom indywidualnym oraz biznesowym.

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

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

W grudniu 2018 roku Polkomtel wdrożył w oparciu o infrastrukturę Netii nową ofertę szerokopasmowego Internetu stacjonarnego „Plus Internet Stacjonarny”. Usługa ta jest adresowana do klientów indywidualnych, zarówno mieszkających w zabudowie jednorodzinnej jak i w wielorodzinnej, oraz do małych firm z segmentu SOHO. Usługa Plus Internet Stacjonarny jest realizowana w czterech technologiach w zależności od dostępnej infrastruktury: miedz (CU), Ethernet (ETTH), kabel (HFC) oraz światłowód (PON). W ofercie klient otrzymuje dodatkową kartę SIM dla usługi mobilnego Internetu LTE Plus Advanced. Usługa jest dostępna także w ramach Programów smartDOM i smartFIRMA.

Usługi zintegrowane

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

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

Od czerwca 2018 roku do naszej oferty usług zintegrowanych dla domu dołączyliśmy usługi Netii. Od września 2018 roku w około 470 punktach sprzedaży klienci Plusa i Cyfrowego Polsatu mogą nabyć z rabatem smartDOM szybki, stacjonarny dostęp do Internetu oferowany przez Netię oraz działające na jego bazie usługi telewizyjne, jak również usługi telefonii stacjonarnej. W czwartym kwartale 2018 roku rozszerzyliśmy wachlarz usług zintegrowanych o stacjonarny Internet oferowany w sieci Plus na bazie infrastruktury Netii.

Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

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

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego do wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych.

Współdzielenie zasobów sieciowych oraz dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej

W efekcie poniesionych w minionych latach znaczących inwestycji i projektów akwizycyjnych posiadamy w ramach Grupy obszerną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalającą obsługiwać stale rosnące użycie usług i produktów telekomunikacyjnych. Celem optymalizacji kosztów bieżącego utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej, prowadzimy działania zmierzające do współdzielenia zasobów sieciowych oraz dzierżawy elementów infrastruktury telekomunikacyjnej od bądź na rzecz innych podmiotów świadczących usługi telekomunikacyjne w Polsce.

Roaming międzynarodowy

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi roamingu międzynarodowego dla zagranicznych operatorów komórkowych, które pozwalają klientom zagranicznych sieci komórkowych na korzystanie z usług telekomunikacyjnych po zalogowaniu się w sieci ruchomej Polkomtel, czyli poza ich macierzystą siecią. Dodatkowo, zawieramy umowy hurtowe roamingu międzynarodowego dla potrzeb świadczenia własnym klientom oraz klientom MVNO działającym w oparciu o naszą sieć usług roamingu międzynarodowego w sieciach naszych partnerów roamingowych.

Współpraca z partnerami roamingowymi jest ważnym strumieniem sprzedaży w kanale sprzedaży hurtowej Polkomtel. Oferujemy usługę hurtowego roamingu we własnej sieci dla operatorów zagranicznych w oparciu o umowy dyskontowe w zamian za korzystne warunki obsługi ruchu roamingowego generowanego przez naszych klientów, korzystających z usługi roamingu za granicą. Przekłada się to na redukcję ponoszonych przez Polkomtel kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, co w konsekwencji umożliwia nam oferowanie konkurencyjnych cen dla własnych klientów i klientów MVNO działających na naszej sieci telekomunikacyjnej.

Roaming krajowy i operatorzy wirtualni (MVNO)

Dla operatorów działających lokalnie świadczymy usługi hurtowego dostępu do sieci Polkomtel w oparciu o zróżnicowane modele współpracy. Z kolei w ramach usługi hurtowego roamingu krajowego świadczymy usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS) dla operatora P4. Klienci P4 korzystają z sieci ruchomej Polkomtel od początku działalności P4 (od 2007 roku).

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

W ramach współpracy z MVNO świadczymy hurtowo usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS), usługi o podwyższonej opłacie, usługi dodane, usługi roamingu międzynarodowego, obsługę podmiotów uprawnionych, usługi hostingowe na platformie bilingowej Polkomtel, wsparcie obsługi klienta, obsługa reklamacji klientów MVNO, dostęp do kanałów zakupowych kart SIM i telefonów oraz kanałów doładowań Polkomtel, jak również inne usługi zależne od potrzeb i wybranych modeli technicznych współpracy z MVNO.

1.2.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej Produkcja i nadawanie kanałów telewizyjnych

Nasze portfolio składa się z 33 kanałów, obejmujących nasz główny kanał POLSAT, dostępny w jakości SD i HD oraz 32 kanałów tematycznych. Dodatkowo istnieje grupa 8 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne.

Kanał główny POLSAT, nadawany od 5 grudnia 1992 roku, był pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową. POLSAT jest jednym z czołowych kanałów telewizyjnych w Polsce z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej który wyniósł 11,07% w czwartym kwartale 2018 roku i 11,37% w 2018 roku. POLSAT emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2) oraz na multipleksach lokalnych (MUX-L4 i MUX-TVS). Poza dystrybucją sygnału naziemnego POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów, programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.

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

Kanały tematyczne	Opis
Polsat Sport HD	Pierwszy sportowy kanał tematyczny Grupy Polsat nadający relacje z najważniejszych wydarzeń sportowych w Polsce i na świecie (siatkówka, lekkoatletyka, piłka nożna, boks światowej klasy i turnieje MMA), w tym transmisje na żywo.
Polsat Sport Extra HD	Kanał sportowy nadający transmisje z wydarzeń sportowych premium, wśród których znajdują się przede wszystkim największe międzynarodowe turnieje tenisowe, takie jak Wimbledon.
Polsat Sport News HD	Kanał sportowy nadający wiadomości sportowe. Do 1 stycznia 2017 r. nadawany w technologii DTT, od 2 stycznia 2017 r. dostępny wyłącznie w sieciach kablowo-satelitarnych.
Polsat Sport Fight HD	Kanał sportowy poświęcony sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego, mieszane sztuki walki oraz relacje Polsat Boxing Night.
Eleven Sports 1 HD	Kanał sportowy w całości poświęcony piłce nożnej. Najciekawsze wydarzenia "na żywo", mecze z najciekawszych lig europejskich, pucharów oraz mecze eliminacyjne. Eleven Sports 1 HD nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 2 HD	Międzynarodowa telewizja oferująca transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, oferująca fanom sportu rozrywkę na najwyższym poziomie. Nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 3 HD	Kanał oferujący najważniejsze europejskie rozgrywki piłki nożnej na żywo. Poza tym kanał prezentuje filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1 i Eleven Sports 2.
Eleven Sports 4 HD	Kanał prezentuje transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1, Eleven Sports 2 oraz Eleven Sports 3.
Polsat Sport Premium 1	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, NC+, UPC i serwisie IPLA.
Polsat Sport Premium 2	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, NC+, UPC i serwisie IPLA.
Polsat Games HD	Kanał stworzony z myślą o graczach, skierowany nie tylko do fanów gier komputerowych czy e-sportu, ale również do pasjonatów nowych technologii i animacji. W ramówce stacji znajdują się autorskie programy gamingowe, transmisje z turniejów e-sportowych, japońskie seriale animowane oraz programy dokumentalne.
Polsat Film HD	Kanał nadający hity filmowe z biblioteki wiodących amerykańskich studiów filmowych, odnoszące sukcesy kasowe, jak również produkcje kina niezależnego.

Kanały tematyczne	Opis
Polsat Cafe HD	Kanał dedykowany kobietom, koncentrujący się na stylu życia, modzie, plotkach oraz programach talk-show.
Polsat Play HD	Kanał dedykowany mężczyznom, nadający programy na temat gadżetów użytkowych, przemysłu motoryzacyjnego, wędkarstwa, a także kultowe serie.
Polsat 2 HD	Kanał nadający głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na naszych innych kanałach.
Polsat News HD	Kanał informacyjny nadawany przez 24 godziny na dobę, emitujący programy na żywo, koncentrujący się przede wszystkim na wiadomościach z Polski i najważniejszych wydarzeniach międzynarodowych.
Polsat News 2	Kanał publicystyczno-informacyjny oferujący debaty o polityce, biznesie i światowej ekonomii, autorskie programy kulturalne, społeczne, publicystyczne i o tematyce międzynarodowej. Skierowany do widzów zainteresowanych ekonomią i gospodarką.
TV4 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy, którego ofertę programową stanowią filmy fabularne, serie, programy rozrywkowe, popularnonaukowe oraz sport. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
TV6 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy emitujący znane formaty zagraniczne, a także serie, programy rozrywkowe i filmy fabularne znajdujące się w bibliotece Polsatu. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Polsat Romans	Kanał stworzony z myślą o kobietach i im dedykowany. W jego ofercie programowej znajdują się zarówno filmy fabularne, jak również znane i lubiane serie polskie i zagraniczne.
Disco Polo Music	Kanał poświęcony muzyce disco polo, dance i biesiadnej.
Polsat Music (dawniej MUZO.TV)	Kanał nadający muzykę z szeroko rozumianego nurtu rocka i ambitnego popu. Prezentuje najlepsze teledyski – zarówno klasyki, jak i nowości.
Polsat 1	Adresowany do Polaków mieszkających za granicą, emituje różnorodne produkcje z biblioteki kanałów Polsat, TV4, Polsat Cafe oraz Polsat Play.
Super Polsat Super Polsat HD	Kanał oferujący programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, serie oraz sport na żywo. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Doku HD	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.
Eska TV Eska TV HD	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.
Eska Rock TV	Kanał oferujący muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa.
Polo TV	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Vox Music TV	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.
Superstacja	Kanał informacyjno-rozrywkowy, adresowany jest do osób aktywnych i ciekawych świata. Nadaje 24 godziny na dobę, w tym codziennie ponad 12 godzin programów premierowych. Oferuje publicystykę w lekkim wydaniu. W studiu goszczą znani politycy. Oferta kanału to nie tylko polityka, ale także sensacyjne doniesienia ze świata show-biznesu i sportu.
Polsat Rodzina HD	Kanał o profilu rodzinnym, adresowany do trzech pokoleń – od dzieci, przez rodziców, po dziadków – mieszkających w całej Polsce. Pomaga widzom podejmować wyzwania, które stawia współczesny świat. W ramówce stacji m.in. programy poradnikowe, bajki edukacyjne, serie, a także programy o tematyce chrześcijańskiej.

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Polsat Jim Jam	Kanał przeznaczony dla dzieci, opierający się głównie na programach Hit Entertainment. Kanał ten jest wspólnym przedsięwzięciem Telewizji Polsat i Chello Zone.
CI Polsat HD	Kanał o tematyce kryminalnej, który zabiera widzów w podróż do świata zbrodni, otwierając przed nimi drzwi laboratoriów kryminalnych, policyjnych archiwów i sal sądowych. CI Polsat jest wspólnym projektem Grupy Polsat i A+E Networks UK.
Polsat Viasat Explore HD	Kanał dedykowany mężczyznom, zwykłym-niezwykłym ludziom, którzy ciężko pracują i wspaniale się bawią, realizując niesamowite marzenia. Polsat Viasat Explore działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature HD	Kanał o tematyce przyrodniczej skierowany do całej rodziny - towarzyszy badaczom przyrody, weterynarzom oraz celebrytom w ich podróży pogłębiającej wiedzę o niebezpiecznych drapieżnikach, domowych pupilkach oraz dzikich zwierzętach z całego świata. Polsat Viasat Nature działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History HD	Kanał oferujący widzom wyprawę w przeszłość poprzez wysokiej jakości programy, które jednocześnie bawią i uczą. Zawartość programową stanowią programy dotyczące wydarzeń historycznych, które wpłynęły na losy świata. Polsat Viasat History działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Fokus TV	Kanał tematyczny o charakterze edukacyjno – poznawczym, skierowany do całej rodziny, nadawany w technologii DTT. Główne sekcje tematyczne to wiedza, dokument i rozrywka. Misją Fokus TV jest przekazywanie wiedzy poprzez zabawę i w przystępny sposób.
Nowa TV	Stacja telewizyjna o charakterze uniwersalnym. Na antenie emitowane są programy lifestylowe, seriale, serwis informacyjny, magazyny publicystyczne oraz skecze kabaretowe. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
TV Okazje	Nadający 24 godziny na dobę kanał poświęcony telesprzedaży, emitujący wyłącznie spoty zachęcające do zakupów.

Sprzedaż czasu reklamowego i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych

W ramach działalności hurtowej zajmujemy się sprzedażą czasu reklamowego w kanałach własnych oraz należących do innych nadawców. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w 2018 roku kanały Grupy Polsat zdobyły 27,2% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym w tym okresie około 4,4 mld zł, natomiast w samym czwartym kwartale 2018 roku udział kanałów Grupy sięgnął 27,7% przy wartości rynku w tym okresie na poziomie 1,3 mld zł.

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

Sprzedaż hurtowa kanałów telewizyjnych

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

1.3. Strategia Grupy

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji.

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

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

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

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

Czynnikiem, który będzie miał pozytywny wpływ na nasze przychody, jest możliwość dosprzedaży naszych obecnych i przyszłych produktów i usług (cross-selling) do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu, Polkomteli oraz Netii. Nasza Grupa tworzy unikalne portfolio produktów i usług, które jest jednocześnie adresowane do klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomteli. Właściwe wykorzystanie tego potencjału zarówno poprzez dosprzedaż pojedynczych produktów, jak i poprzez sprzedaż zintegrowanej oferty, może w znaczący sposób zwiększyć liczbę usług na indywidualnego użytkownika, podnosząc tym samym średni przychód od klienta (ARPU).

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

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

Efektywne połączenie produktów telekomunikacyjnych i multimedialnych stwarza nowe możliwości dystrybucji treści telewizyjnych. W efekcie takiej kombinacji, atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum naszych usług mogą być dostarczane za

pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi LTE i LTE Advanced oraz technologiami stacjonarnymi (IPTV, wideo online) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

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

Produkowane i nadawane przez nas kanały telewizyjne posiadają silną i ugruntowaną pozycję na polskim rynku telewizyjnym oraz cieszą się wysoką oglądalnością w grupie docelowej. Obecnie w swoim portfolio posiadamy i nadajemy 33 kanały, które swoją ofertą programową odpowiadają oczekiwaniom większości grup docelowych wśród polskiej widowni. Dodatkowo istnieje grupa 8 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne. Naszym celem jest utrzymanie oglądalności na stabilnym poziomie oraz konsekwentna poprawa profilu widza. Wierzymy, że poprzez rozsądne inwestycje programowe oraz szeroką dystrybucję naszych kanałów, profil naszego widza będzie ulegał stopniowej poprawie, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na cenę czasu reklamowego.

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

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

Jesteśmy zdania, że stworzenie zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej niesie ze sobą szansę osiągnięcia wymiernych synergii i uzyskania istotnych przewag konkurencyjnych. Prowadzimy szereg projektów mających na celu uproszczenie struktury Grupy poprzez integrację odpowiednich zespołów oraz uspojnienie procesów biznesowych i systemów informatycznych w ramach całej Grupy, co umożliwia nam osiągnięcie potencjalnych, wymiernych synergii kosztowych. W sposób ciągły podejmujemy działania optymalizacyjne ukierunkowane na dostosowanie bazy kosztowej do bieżących warunków rynkowych oraz sytuacji naszej Grupy.

Efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi

Przyjęta przez nas polityka zarządzania zasobami kapitałowymi określa sposób wykorzystania wygenerowanych środków z działalności operacyjnej. Aby zagwarantować ciągłość i stabilność operacyjną Grupy, w pierwszej kolejności wygenerowane wolne środki pieniężne przeznaczone są na finansowanie bieżącej działalności oraz na inwestycje niezbędne do dalszego rozwoju Grupy. Naszym priorytetem jest również efektywne zarządzanie zadłużeniem Grupy i sukcesywne jego obniżanie. Zarząd wyznaczył pożądaną poziom skonsolidowanego zadłużenia, mierzony wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który powinien zostać zredukowany poniżej pułapu 1,75x.

Jednym z ważnych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi jest wypłacanie Akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Jednocześnie konsekwentnie dążymy do zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, co pozwoli nam zapewnić atrakcyjny dla Akcjonariuszy poziom rentowności zainwestowanego kapitału.

1.4. Przewagi konkurencyjne

Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie

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

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz jedną z wiodących platform satelitarnych w Europie. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku płatnej telewizji zarówno pod względem liczby klientów, jak i liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Nasza spółka zależna Polkomtel, skupiająca swoją działalność na świadczeniu mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką Plus, jest jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych pod względem wielkości wygenerowanych przychodów oraz skali kontraktowej bazy usług telefonii mobilnej i mobilnego dostępu do Internetu

szerokopasmowego. Z kolei nasza spółka zależna Netia, nad którą przejęliśmy kontrolę w 2018 roku, jest wiodącym dostawcą stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, w tym szerokopasmowego Internetu oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Jednocześnie jesteśmy wiodącą grupą telewizyjną w Polsce pod względem dynamiki wzrostu przychodów reklamowych oraz udziału w oglądalności.

Sprzedaż naszych usług płatnej telewizji, telefonii i dostępu do Internetu dokonywana jest za pomocą ogólnopolskiej sieci dystrybucji, liczącej 1.127 stacjonarnych punktów sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu oraz 44 punkty sprzedaży Netii. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door oraz online poprzez sklepy internetowe Plusa, Cyfrowego Polsatu i Netii. Dodatkowo Polkomtel i Netia posiadają osobne kanały sprzedaży i obsługi klientów biznesowych, a Polkomtel - także rozległą sieć dystrybucji usług przedpłaconych.

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

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

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję GfK na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w listopadzie i grudniu 2017 roku znajomość spontaniczna i wspomagana marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła odpowiednio 88% i 98%, zaś w segmencie transmisji danych – odpowiednio 72% i 86%. Wg powyższego badania wynika, że również na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością spontaniczną i wspomaganą na poziomie odpowiednio 78% i 95%.

Biuro Reklamy Polsat Media ma w swoim portfolio 75 kanałów telewizyjnych, łączących dużą ogólnopolską stację telewizyjną Polsat oraz dynamicznie rozwijający się pakiet kanałów tematycznych. Łączny udział w oglądalności stacji obsługiwanych przez nie reklamowo w 2018 roku wyniósł ponad 32% w grupie docelowej 16-49 lat. Polsat Media to również kompleksowa oferta produktów non-tv, w których skład wchodzi Polsat Media Online (reklama video oraz display), Polsat Media AdScreen (cyfrowe nośniki OOH), Polsat Media AdTube (platforma zrzeszająca popularnych twórców internetowych – youtuberów i influencerów) oraz ponadregionalna stacja radiowa Muza.fm. W latach 2009, 2010, 2012, 2013, 2014 i 2017 Polsat Media zostało uznane za najlepsze biuro reklamy wśród stacji ogólnopolskich w raporcie Media i Marketing Polska. W ubiegłym roku zostało wyróżnione uzyskując najwyższą ocenę ogólną w gronie telewizyjnych firm brokerskich.

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

Posiadamy znaczącą bazę klientów, której możemy dosprzedać szerokie portfolio usług

Grupa Polsat posiada znaczącą bazę klientów, złożoną z indywidualnych klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi 5,7¹ miliona unikalnych klientów, związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi kontraktami na świadczenie usług, które wiążą się z generowaniem regularnych, comiesięcznych przychodów.

Nasza strategia zakłada dosprzedaż do tej bazy szerokiego portfolio usług telekomunikacyjnych, telewizyjnych i innych, świadczonych przez nasze spółki samodzielnie bądź w partnerstwie z innymi podmiotami, celem zwiększania kwoty przychodów generowanych przez unikalnych klientów. Wierzymy, iż dosprzedaż usług do własnej bazy pozwoli nam zwiększać nasze przychody w sposób efektywny kosztowo, jednocześnie oferując klientom atrakcyjne cenowo warunki, co powinno przełożyć się na wzrost satysfakcji i lojalności naszych klientów.

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

¹ Bez uwzględnienia klientów Grupy Netia.

Oferujemy unikalną kombinację usług zintegrowanych

Świadczymy usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Ponadto oferujemy naszym klientom możliwość atrakcyjnego cenowo zakupu energii elektrycznej i gazu, sprzętu telekomunikacyjnego, RTV, usług z zakresu bankowości, ubezpieczeń czy bezpieczeństwa domu. Możliwość oferowania pełnych usług zintegrowanych jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej. Jednocześnie jesteśmy operatorem telekomunikacyjnym, który oferuje usługi zintegrowane obejmujące płatną telewizję świadczoną na bazie własnych aktywów i infrastruktury, co zapewnia nam większą elastyczność cenową i sprawniejsze działanie operacyjne na konkurencyjnym rynku.

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

Jesteśmy liderem usługi dostępu do Internetu w technologii LTE i LTE Advanced

Jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, w 2011 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE. Przewaga technologii LTE w porównaniu do HSPA+ czy UMTS polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja wideo, czy telewizja HD przez Internet. W 2018 roku klienci detaliczni Polkomteli i Cyfrowego Polsatu przetransferowali ok. 965 PB danych. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom ponad 99% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu pojemności naszej sieci telekomunikacyjnej oraz rozbudowie pokrycia sygnałem LTE Advanced, który dociera już do 73% Polaków, i rozbudowie pokrycia terytorium Polski.

Inwestycje w rozwój naszej sieci LTE prowadzone są przede wszystkim w oparciu o obecnie posiadane i wykorzystywane częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Na koniec 2018 roku posiadaliśmy ponad 13,3 tysięcy systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced na różnych pasmach z naszego portfolio częstotliwości.

Spodziewamy się, że rozbudowa sieci LTE w oparciu głównie o ciągle 20 MHz bloki pasma z zakresów 1800 MHz oraz 2600 MHz, jak również przy wykorzystaniu unikalnego 50 MHz bloku pasma 2600 MHz TDD przy zagęszczeniu siatki stacji bazowych, wyraźnym wzroście liczby działających nadajników oraz zastosowaniu technologii ODU-IDU (*Outdoor Unit Indoor Unit*) pozwoli nam utrzymać przewagę konkurencyjną pod względem parametrów jakościowych dostarczanej przez nas usługi mobilnego Internetu.

Kolejnym istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci był refarming częstotliwości 900 MHz oraz 2100 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych wcześniej do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE Advanced. W szczególności, na terytorium całej Polski uwolniliśmy część pasma 900 MHz wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług w technologii 2G i przenieśliśmy na to pasmo ruch świadczony w nowszych i zdecydowanie bardziej efektywnych technologiach. Do końca 2018 roku przekazaliśmy do użytkowania klientom już ponad 6,2 tysięcy nadajników LTE działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz.

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

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

Oferowany przez nas serwis wideo online IPLA jest liderem rynku dystrybucji treści programowych wideo w Internecie w Polsce, udostępniając ofertę wideo za pomocą szerokiego wachlarza urządzeń końcowych (komputery, laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier oraz kina domowe). Naszym celem jest udostępnienie bogatej propozycji treści audiowizualnych za pomocą dowolnego typu urządzenia, które może służyć do

odtworzenia multimedialnych plików online. Dążymy do tego, żeby każdy typ platformy był wspierany przez wszystkich najważniejszych producentów sprzętu oraz systemy operacyjne.

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

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

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Według szacunków przedstawionych w raporcie Ericsson Mobility Report z listopada 2018 roku w latach 2018-2024 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o ok. 35% sięgając w 2024 roku około 74% całego ruchu danych mobilnych. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości.

Oferujemy atrakcyjną zawartość naszych kanałów TV i skutecznie monetyzujemy bogate portfolio praw sportowych

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych. Ponadto posiadamy podpisane kontrakty z największymi światowymi studiami filmowymi, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy w 2020 roku, Mistrzostw Świata w 2022 roku, dwie edycje piłkarskiej Ligi Narodów 2018/19 i 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2018 i 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2019 i 2023 oraz turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich w Tokio (2020) i Paryżu (2024), Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN i UFC), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021). Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są odsprzedawane w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji w tym także Spółce. Powyższe treści sportowe premium obejmują ligowe rozgrywki piłkarskie hiszpańskiej LaLiga Santander, niemieckiej Bundesligi, włoskiej Serie A TIM, angielskiej The Emirates FA Cup, wyścigi Formula 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe. Unikalny kontent to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

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

Kontrolujemy proces produkcji dekodерów

Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy w ofercie dekodery własnej produkcji. W 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekodерów SD, w 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekodерów HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, w 2013 roku dekodera PVR, a w 2016 roku dekodera PVR z możliwością nagrywania aż trzech kanałów równocześnie. Do końca 2018 roku z naszych taśm produkcyjnych zjechało już 8,4 miliona dekodерów. Kontrolujemy cały proces produkcji dekodерów, poczynając od fazy projektu sprzętu oraz oprogramowania, aż po produkcję we własnym zakładzie, jak i u podwykonawców. Umożliwia nam to produkcję sprzętu wysokiej jakości przy zauważalnie niższych kosztach w porównaniu do cen zakupu dekodерów od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekodерów projektujemy na podstawie zbadanych oczekiwań naszych klientów, dzięki czemu mamy pewność, że trafia do nich sprzęt w pełni zaspokajający ich potrzeby. Natomiast

rozwijanie oprogramowania przez nasze działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów.

Jesteśmy właścicielem największego portfolio kanałów telewizyjnych w Polsce

Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 33 stacji. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Jest to największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce. W grudniu 2017 roku dodatkowo nabyliśmy kanały muzyczne Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV oraz nawiązaliśmy współpracę z nadawcą kanałów Fokus TV i Nowa TV.

Wierzymy, że atrakcyjne treści programowe dają nam znaczącą przewagę konkurencyjną. Posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Warner Bros International TV Distribution, CBS Studios czy Monolith Films Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych.

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

Dysponujemy wysokiej jakości infrastrukturą telekomunikacyjną i szerokim pasmem częstotliwości

Świadczymy usługi telekomunikacyjne, obejmujące usługi głosowe, transmisji danych, usługi hurtowe oraz szerokie portfolio usług dodanych w oparciu o własną zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej oraz czwartej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G i 4G). Sieć Grupy obsługuje następujące technologie: GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G) oraz LTE/LTE Advanced (4G). Dodatkowo posiadamy rozbudowaną sieć CDMA. Jako pierwsi w Polsce wprowadziliśmy usługi oparte na technologii LTE i LTE Advanced i oferujemy największy zasięg naszej sieci radiowej LTE. Posiadamy w ramach Grupy rezerwy dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 420 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz, 2600 MHz, 2600 MHz TDD i 3600 MHz. Posiadane przez nas bogate zasoby częstotliwości gwarantują nam nie tylko elastyczność w zarządzaniu pasmem, ale również otwierają wiele możliwości w zakresie rekonfiguracji sieci w przyszłości. W szczególności w 2018 roku przeprowadziliśmy ogólnopolski refarming pasma z zakresu 900 MHz, polegający na alokacji części pasm używanych wcześniej do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE Advanced. Jednocześnie agregujemy występujące na danych stacjach pasma z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, oferując aktualnie naszym klientom w niektórych regionach Polski technologię LTE Advanced o maksymalnej prędkości transmisji powyżej 600 Mb/s.

Dzięki naszej sieci mobilnej jesteśmy w stanie dotrzeć z usługami telekomunikacyjnymi do klientów zamieszkujących słabiej zaludnione obszary podmiejskie i wiejskie ponosząc znacząco niższy koszt niż operatorzy kablowi czy stacjonarni. Pozwala nam to budować silną pozycję w mniejszych miastach i nisko zurbanizowanych terytoriach kraju oraz efektywnie kosztowo docierać z usługami telekomunikacyjnymi do dotychczasowych klientów Cyfrowego Polsatu, którzy w dużej części zamieszkują te właśnie obszary. Z uwagi na wysoki koszt budowy nowej sieci, uruchomienia działalności oraz bariery regulacyjne związane z uzyskaniem dostępu do częstotliwości, będziemy w dalszym ciągu korzystać z silnej pozycji rynkowej w tych obszarach.

Aktualnie zasięg naszych usług mobilnych świadczonych w technologii 2G i 3G (w tym transmisja danych w technologii HSPA+) dociera do niemal całej populacji Polski, podczas gdy 99% Polaków może korzystać z technologii LTE. Jednocześnie obecnie skupiamy się na agregowaniu użytkowanych przez nas pasm częstotliwości, w efekcie czego pokrycie naszej sieci LTE Advanced dociera już do ponad 73% Polaków.

Nowi gracze muszą pokonać istotne bariery prawne i operacyjne oraz pozyskać dostęp do częstotliwości radiowych lub ponieść bardzo istotne nakłady inwestycyjne, aby skutecznie konkurować na rynkach, na których działamy

Uważamy, że istotne bariery wejścia nowych graczy na polski rynek płatnej telewizji, rynek telekomunikacyjny oraz rynek nadawców telewizyjnych pozwolą nam utrzymać wiodącą pozycję na wszystkich tych segmentach rynku. W przeciwieństwie do potencjalnych nowych uczestników na polskim rynku płatnej telewizji, czerpiemy korzyści z efektu skali oraz lojalnej bazy klientów i możemy rozłożyć stosunkowo wysoki koszt niezbędnych technologii na naszą dużą bazę klientów. Dysponujemy także większą siłą przetargową wynikającą z naszej pozycji lidera.

Z kolei wejście na rynek telefonii mobilnej wymaga uzyskania bezpośredniego dostępu do częstotliwości telekomunikacyjnych oraz bardzo kosztownych i czasochłonnych inwestycji w sieć telekomunikacyjną bądź uzyskania płatnego dostępu do pasma radiowego za pośrednictwem jednego z istniejących czterech operatorów mobilnych. Obecnie spektrum pasma alokowanego do technologii mobilnych zostało już jednak w znaczącej większości rozdyskrebowane pomiędzy aktualnych uczestników rynku i scenariusz pojawienia się dodatkowego telekomunikacyjnego operatora infrastrukturalnego wydaje się mało prawdopodobny. Z kolei operatorzy, którzy świadczą usługi mobilne wyłącznie na bazie płatnego dostępu do istniejących sieci mobilnych, nie uzyskali dotychczas w Polsce skali działalności, która mogłaby stanowić dla nas znaczące zagrożenie konkurencyjne. W przypadku stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, a w szczególności szerokopasmowych usług dostępu do Internetu, barierą wejścia są czasochłonne oraz kapitałochłonne nakłady, jakie nowi gracze musieliby ponieść na rozwój infrastruktury sieciowej.

Mamy silne, stabilne i zdywersyfikowane przepływy finansowe

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

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

Posiadamy doświadczoną kadrę zarządzającą

Nasz zarząd składa się z kadry menedżerskiej, która sprawowała funkcje członków zarządów lub piastowała stanowiska kierownicze w spółkach sektora mediowego, telewizyjnego oraz telekomunikacyjnego i posiada duże doświadczenie w tych branżach. Ponadto oba nasze segmenty biznesowe są zarządzane przez doświadczonych menedżerów, którzy posiadają ekspercką wiedzę i dogłębne zrozumienie rynków, na których prowadzimy działalność. Wyróżniamy się niskim wskaźnikiem rotacji wśród kadry zarządzającej oraz kluczowych menedżerów, co pozytywnie przekłada się na stabilność naszego biznesu i świetne wyniki operacyjne. Nasza kadra zarządzająca posiada znaczące osiągnięcia we wzroście naszej bazy klientów i udziału w rynku, a także we wprowadzaniu nowych produktów na konkurencyjnym rynku przy jednoczesnej kontroli kosztów i zwiększaniu przepływów pieniężnych.

1.5. Szanse rynkowe

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

Niskie nasycenie usługami zintegrowanymi, w szczególności na obszarach nisko zurbanizowanych

Usługi zintegrowane w Polsce świadczone były w przeszłości głównie przez operatorów telewizji kablowych oraz wybranych stacjonarnych operatorów telekomunikacyjnych. Oferta tych operatorów kierowana była głównie do klientów zamieszkujących duże i średnie miasta, co wynika między innymi z zasięgu geograficznego ich infrastruktury kablowej lub telekomunikacyjnej.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and the Digital Single Market” z lipca 2018 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w kwietniu 2017 roku wynosiło w Polsce 38% podczas gdy średnie nasycenie w całej Unii Europejskiej sięgało 59%. W czołówce krajów europejskich znalazły się np. Holandia, Malta czy Słowenia, gdzie nasycenie usługami zintegrowanymi sięgnęło odpowiednio 93%, 86% i 84%. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz niską jakością usług stacjonarnego dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych, Grupa Cyfrowy Polsat ma szansę stać się wiodącym dostawcą wysokiej jakości usług zintegrowanych w Polsce.

Rosnące znaczenie usług konwergentnych

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

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

W Polsce pierwszym przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji Grupa Polsat skupiła w ramach grupy kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwi lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Już w czerwcu 2018 roku zaoferowaliśmy naszym klientom w ramach pilotażu szerokopasmowy Internet stacjonarny Netii, uzupełniony o działające na jego bazie usługi telewizyjne oraz telefonię stacjonarną. Pracujemy także nad poszerzeniem oferty i dostępności naszych usług konwergentnych.

Rozwój rynku internetowego w Polsce

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Komisję Europejską w ramach Digital Scoreboard, w 2018 wskaźnik nasycenia usługami dostępu do szerokopasmowego Internetu w przeliczeniu na gospodarstwa domowe kształtował się w Polsce na poziomie 79,3%. Jednocześnie dane unijne ujawniają, iż penetracja usługami stacjonarnego Internetu szerokopasmowego w Polsce sięga 59,6% gospodarstw domowych, co jest jednym z najniższych pułapów pośród krajów Unii Europejskiej. Dla 28 państw członkowskich średnia penetracja wynosi 76,6% gospodarstw domowych, a dla wybranych krajów (Holandia, Niemcy czy Wielka Brytania) przekracza 85%. Niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępem do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych sprawiają, że rynek świadczenia dostępu do Internetu jest obecnie najszybciej rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według prognoz PMR w 2018 roku w Polsce było około 15,4 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 52% stanowili klienci Internetu mobilnego. Zdaniem PMR, do 2023 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego, zarówno Internetu mobilnego, jak i stacjonarnego, ma wzrosnąć o ok. 7% (dane dotyczące Internetu mobilnego obejmują wyłącznie klientów usługi korzystających z modemu/dedykowanej karty i komputera).

Głównymi motorami rozwoju Internetu mobilnego w perspektywie długoterminowej będą m.in.: wzrost prędkości przesyłu danych, rosnąca popularność urządzeń przenośnych (tj. laptopy, smartfony, tablety) i relatywnie niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny. Z kolei rozwój Internetu stacjonarnego opierał się

będzie na modernizacji i rozbudowie istniejących zasobów infrastrukturalnych. W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedziovą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych.

Rozwój rynku nowych technologii i urządzeń a wraz z nimi wzrost dostępu do treści audiowizualnych i ich konsumpcji

Wraz z ekspansją rynku nowych technologii, dynamicznie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: laptopów, tabletów i smartfonów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to dynamiczny wzrost dostępu do materiałów wideo, a co za tym idzie również wzrost ich oglądalności. Według Ericsson Mobility Report z listopada 2018 roku wideo pozostaje największym i najszybciej rozwijającym się segmentem mobilnej transmisji danych. Oczekuje się, że w latach 2018-2024 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o 35% sięgając w 2024 roku około 74% całego ruchu danych mobilnych. Konsumenci oczekują od dostawców możliwości oglądania telewizji na każdym posiadanym ekranie, w dowolnym miejscu i czasie. W tej grupie widzimy perspektywiczny segment odbiorców nie tylko usług telewizyjnych, ale też możliwości monetyzacji naszego kontentu audiowizualnego. Jednocześnie wspomniany trend przekładał się będzie na wzmożony popyt ze strony naszych klientów na usługi transmisji danych na urządzeniach mobilnych, co wiązało się będzie z rosnącym strumieniem przychodów ze sprzedaży tych usług dla naszych klientów.

Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie pośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie szacujemy, iż pośród urządzeń używanych przez naszych klientów dopiero około 73% stanowią smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż nasycenie naszej bazy klientów usług mobilnych smartfonami będzie w trakcie najbliższych lat nadal rosło.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z czerwca 2018 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie sześciokrotnie w latach 2018-2024.

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

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. W minionych latach, przy stale rosnącym PKB Polski, rynek reklamy telewizyjnej wykazywał regularny jednocyfrowy (w ujęciu procentowym) wzrost, a w 2018 roku odnotował wysoką dynamikę na poziomie 6,3%. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w latach 2019-2020 (odpowiednio 3,5% i 3,2% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, oczekiwane w latach 2019-2020 wysokie tempo wzrostu gospodarczego powinno mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Przykładowo dom mediowy Starcom w raporcie z marca 2019 roku prognozuje, iż polski rynek reklamy ogółem wykaże w 2019 roku wzrost w przedziale 4,5%-5,5%. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu. Według szacunków domu mediowego Starcom, dynamika wydatków reklamowych w 2019 roku będzie oscylować wokół poziomu 3%.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za pierwsze półrocze 2018 wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 16,8% rok do roku i osiągnęły wartość 2,17 mld zł. W znacznym stopniu na tempo rozwoju tej formy reklamy mają wpływ wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzi część naszych wpływów. W pierwszym półroczu 2018 wzrosły one o 41% i stanowiły 14% całkowitych wydatków reklamy online. Uważamy, że dzięki jednej z czołowych pozycji na rynku wideo online, poprzez telewizję internetową IPLA oraz inne serwisy z grupy Cyfrowego Polsatu, możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych, oraz poszerzenia oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2018 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 37,2% w porównaniu do 37,9% w 2017 roku.

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

Kolejnym krokiem wzmacniającym naszą pozycję było rozpoczęcie w maju 2018 roku strategicznej współpracy z Eleven Sports w Polsce. Przejmując kontrolę nad polską spółką Eleven Sports Network zyskaliśmy dostęp do sportowego kontentu premium na światowym poziomie. Jest to kolejna strategiczna inwestycja mająca na celu konsekwentną budowę jak najlepszej oferty programowej dla naszych widzów.

1.6. Perspektywy rozwoju

Perspektywy rozwoju w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Jesteśmy największą w Polsce grupą medialno-telekomunikacyjną, która posiada unikalne portfolio produktów i usług, obejmujące płatną telewizję, mobilną i stacjonarną telefonię, transmisję danych i szerokopasmowy Internet (mobilny i stacjonarny), jak również szeroką gamę usług komplementarnych, takich jak nowoczesne usługi OTT (np. Cyfrowy Polsat GO, PPV, VOD Domowa Wypożyczalnia Filmowa, TV online, Catch-up TV), Multiroom. Poprzez nasz serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online, oferując je w modelu subskrypcyjnym i transakcyjnym (PPV), jak również w wersji bezpłatnej, finansowanej przychodami reklamowymi. Zgodnie z założeniami naszej strategii, prowadzimy działania marketingowe i sprzedażowe ukierunkowane zarówno na dosprzedaż pojedynczych produktów i usług (*cross-selling*) do klientów Grupy Polsat, jak i na sprzedaż naszej zintegrowanej oferty.

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

Oferowany przez nas Internet LTE stał się w Polsce standardem bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu, skutecznie wypierając standard UMTS. Stale rozwijamy naszą infrastrukturę w celu poprawy parametrów naszej sieci LTE, takich jak zasięg, przepustowość czy prędkość transmisji. Jednocześnie prowadzimy agregację użytkowanych przez nas pasm radiowych, przez co w wybranych regionach Polski zaoferowaliśmy naszym klientom technologię LTE Advanced oferującą prędkość transferu rzędu 600 Mb/s.

W naszej ocenie, wraz z rozwojem nowoczesnej infrastruktury przewodowej oraz ogólnopolskiej infrastruktury radiowej, Internet zrewolucjonizuje nie tylko rynek komunikacji, ale także rynek dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, zarówno w mobilnych technologiach LTE/LTE Advanced jak i w nowoczesnych technologiach stacjonarnych, pozwolą nam na wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi, jak i usług zintegrowanych.

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

Wierzymy również, że możemy znacząco poszerzyć rynek płatnej telewizji, odpowiednio reagując na zmiany w zachowaniach i oczekiwaniach konsumentów i kierując dostosowaną ofertą do nowych grup docelowych. Dzięki migracji do standardu kompresji MPEG4 jesteśmy w stanie zaoferować naszym obecnym i potencjalnym klientom szerszą ofertę programów przy jednoczesnej, znaczącej poprawie jakości przekazywanego sygnału. Wraz z rozwojem rynku i technologii, znacznie poszerzył się wybór urządzeń, na które można produkować i dystrybuować treści telewizyjne. W szybkim tempie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: laptopów, tabletów i smartfonów. W tej grupie upatrujemy perspektywiczny, między innymi dla usług telewizyjnych, segment rynku. Możliwość rozwoju rynku widzimy także w dużej grupie polskich gospodarstw domowych posiadających więcej niż jeden odbiornik telewizyjny.

W maju 2018 roku przejęliśmy kontrolę nad spółką Netia S.A., operatorem rozległej ogólnopolskiej infrastruktury stacjonarnej docierającej ze swoją istniejącą infrastrukturą dostępową między innymi do ponad 2,5 miliona gospodarstw domowych w Polsce. Dotychczasowa strategia Netii, skupiona bardzo silnie na rynku klientów biznesowych (B2B) przy jednoczesnym adresowaniu potrzeb klientów indywidualnych (B2C) przy użyciu równolegle zasobów własnych, jak i infrastruktury dzierżawionej od operatora zasiedziało Orange Polska spowodowała, iż stopień nasycenia infrastruktury dostępowej należącej do Netii usługami świadczonymi na rzecz klientów indywidualnych jest relatywnie niski, kształtując się obecnie na poziomie poniżej 15%. Wierzymy, iż dokonując inwestycji w modernizację infrastruktury dostępowej Netii do standardu NGA oraz przygotowując dla klientów ofertę konwergentną poszerzoną o atrakcyjne treści video będące w dyspozycji Grupy Polsat jesteśmy w stanie istotnie zwiększyć skalę komercjalizacji istniejącej sieci dostępowej Netii. Będziemy również dążyli do przeniesienia klientów usług stacjonarnych Netii korzystających z infrastruktury dzierżawionej oraz klientów mobilnych

Netii korzystających z sieci innych operatorów na własne zasoby infrastrukturalne Grupy Polsat, celem zatrzymania w grupie wyższej marży generowanej ze sprzedaży tych usług. Uważamy, iż aktywa będące w posiadaniu Grupy Polsat, jak rozległa ogólnopolska sieć sprzedaży oraz własne kanały reklamowe pozwolą nam osiągnąć satysfakcjonujące wyniki sprzedaży naszych usług stacjonarnych przy zachowaniu wysokiej efektywności kosztowej prowadzonych działań.

Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy wiodącą grupą zarówno pod względem udziału w oglądalności jak i przychodów reklamowych i udziału w rynku reklamy. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w 2018 roku zdobyliśmy 27,2% (wzrost r/r o 0,1 p.p.) w warty około 4,4 mld zł polskim rynku reklamy telewizyjnej.

Udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego. Uważamy, że możemy wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, poszerzenie i umocnienie sieci dystrybucji na platformach operatorów kablowych i satelitarnych w tym również poprzez nasz segment usług świadczonych dla klientów indywidualnych, w ramach, którego zarządzamy największą platformą płatnej telewizji w Polsce. Uważamy, że obecność na wszystkich znaczących platformach satelitarnych i dystrybucja poprzez sieci telewizji kablowych przyczyni się do dalszego wzrostu udziału w oglądalności naszych kanałów tematycznych, a tym samym da nam szansę na rozwój co najmniej zgodny z tempem rynku reklamy telewizyjnej oraz wzrost przychodów abonamentowych. Obecnie nasze portfolio kanałów tematycznych składa się z 32 stacji (12 nowych kanałów w Grupie w ciągu ostatnich pięciu lat), których łączna oglądalność jest w trendzie wzrostowym.

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

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

2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY POLSAT

2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

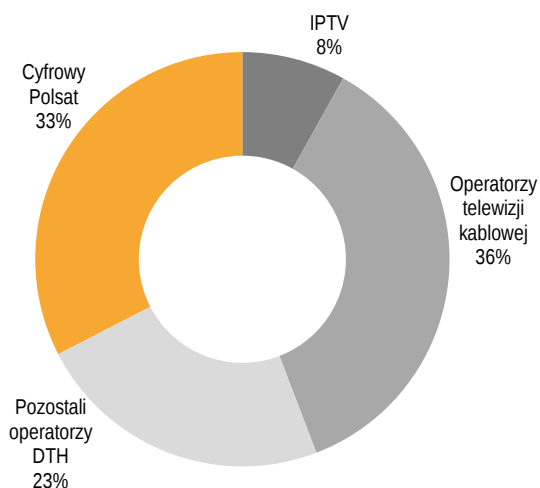
Polski rynek płatnej telewizji jest rynkiem dojrzałym charakteryzującym się wysokim poziomem nasycenia oraz niską dynamiką wzrostu. Według szacunków PMR w 2017 roku wartość rynku wyniosła niecałe 6 mld zł i pozostała na stabilnym poziomie rok do roku.

Istotnym czynnikiem, który miał negatywny wpływ na rozwój rynku płatnej telewizji, był proces cyfryzacji naziemnej telewizji w Polsce, który został zakończony w lipcu 2013 roku. Konkurencja ze strony naziemnej telewizji cyfrowej w standardzie DVB-T początkowo spowodowała odpływ klientów płatnej telewizji, co było szczególnie widoczne w przypadku najtańszych pakietów programowych. Od 2015 roku tempo migracji w kierunku naziemnej telewizji cyfrowej jest zdecydowanie słabsze.

Zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym sytuacja na polskim rynku płatnej telewizji jest stabilna. Z jednej strony wysoki poziom penetracji rynku usługami płatnej telewizji (szacowany przez PMR na ok. 72% gospodarstw domowych) powoduje, że potencjał wzrostu jest bardzo niski. Z drugiej strony operatorzy płatnej telewizji aktywnie lojalizują swoje bazy abonenckie, przede wszystkim poprzez coraz bardziej popularną pakietyzację usług, łącząc w pakiety płatną telewizję z usługami telekomunikacyjnymi (internet, telefon), czy rozwijanie i oferowanie klientom własnych serwisów wideo online (ang. OTT – *over the top*), umożliwiających odbiór treści na żądanie na szerokiej gamie urządzeń mobilnych. Trend ten prowadzi do coraz silniejszego przenikania się rynków płatnej telewizji i telekomunikacyjnego.

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku płatnej telewizji. Dodatkowo inwestujemy w zakup nowych atrakcyjnych i unikalnych treści, czego wyrazem jest między innymi zakup praw do transmisji piłkarskiej Ligi Mistrzów i Ligi Europy w sezonach 2018-2021. Wierzymy, że daje nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Dodatkowo oferujemy usługi płatnej telewizji jako element oferty zintegrowanej, co pozytywnie wpływa na lojalizację bazy klientów i przyczynia się do relatywnie niskiego wskaźnika churn.

Rynek płatnej telewizji w Polsce w 2018 roku wg liczby abonentów



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

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

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

istotnego zwiększania kosztów, podczas gdy operatorzy telewizji kablowej koncentrują się na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego klienta. Polskie miasta do 20 tys. mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie,

które zamieszkuje ok. 53% populacji Polski, są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i są niezbyt atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej.

W Polsce sukcesywnie rozwija się także rynek usług wideo na żądanie OTT i VOD (VOD – *video on demand*, OTT – *Over the top*). Treści wideo na żądanie są dostarczane odbiorcom bezpośrednio jako niezależna usługa poprzez łącze internetowe, bądź w pakiecie jako dodatek do usługi płatnej telewizji. Pozytywny wpływ na rozwój serwisów OTT i VOD w Polsce ma poprawa jakości łączy szerokopasmowych, i co za tym idzie szybkości transmisji danych, jak również zmiana preferencji konsumentów, którzy chcą mieć dostęp do ulubionych treści o dowolnej porze i w dowolnym miejscu. Na rynku działa kilkadziesiąt serwisów oferowanych zarówno przez nadawców telewizyjnych, operatorów platform satelitarnych, sieci kablowe czy operatorów telekomunikacyjnych, jak i globalnych graczy (amerykański gigant Netflix czy Amazon Prime Video). Najpopularniejszymi serwisami online, pod względem liczby użytkowników, są vod.pl, player.pl, vod.tvp.pl oraz ipla.tv. Barierą w rozwoju segmentu OTT i VOD w Polsce pozostaje z jednej strony wysoki poziom piractwa internetowego, a z drugiej – niska skłonność Polaków do płacenia za treści wideo. Niewykluczone, iż wspomniane czynniki stały za decyzją koncernu Naspers, który zdecydował się zakończyć w 2019 roku działalność swojego serwisu Showmax w Polsce. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych. Pracujemy również nad rozwojem produkowanego przez nas sprzętu abonenckiego do odbioru usługi płatnej telewizji w celu szerszego rozpropagowania świadczonych przez nas usług, tj. poza tradycyjny model dostępu w technologii satelitarnej.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

Według szacunków własnych i PMR baza abonentów na rynku platform satelitarnych w Polsce jest względnie stabilna i w 2018 roku wynosiła ok. 6 mln. W Polsce działają trzy płatne platformy cyfrowe: Cyfrowy Polsat, nc+ oraz Orange, przy czym rynek jest praktycznie podzielony pomiędzy dwóch pierwszych operatorów. Orange nie oferuje płatnej telewizji jako samodzielnej usługi, lecz jako dodatek do swojej oferty zintegrowanej. Oferta Orange jest w znacznym stopniu oparta o współpracę z nc+.

Cyfrowy Polsat jest liderem rynku pod względem liczby klientów. Jednocześnie aktywnie rozwijaliśmy naszą ofertę, sprzedając usługi płatnego dostępu do telewizji online w serwisie Cyfrowy Polsat GO czy opcję Multiroom HD, przez co na 31 grudnia 2018 roku świadczyliśmy ponad 5 mln kontraktowych usług płatnej telewizji (łącznie z usługami płatnego dostępu do telewizji online), w tym 1,2 miliona usług Multiroom. W oparciu o własne dane i prognozy PMR szacujemy, że na koniec 2018 roku nasz udział w rynku płatnej telewizji w Polsce według liczby abonentów kształtował się na poziomie około 33%.

Druga pod względem liczby abonentów była platforma nc+, która na koniec 2018 roku świadczyła usługi dla ok. 2,2 mln abonentów, według danych publikowanych przez grupę Vivendi (udziałowiec platformy), co dało jej około 21% udziału w rynku płatnej telewizji. Z platformą nc+ współpracuje Orange, który oferuje płatną telewizję DTH opartą o ofertę programową nc+ w ramach swoich pakietów zintegrowanych.

Operatorzy telewizji kablowej

Polski rynek telewizji kablowej jest silnie rozdrobniony, szacuje się, że działa na nim ok. 400 podmiotów. Rynek jest zdominowany przez trzech największych graczy - UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A. i Multimedia Polska S.A. Na koniec 2018 roku szacowany łączny udział tych trzech operatorów w rynku płatnej telewizji w Polsce nie przekraczał 30%.

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

Na rynku polskich operatorów kablowych podejmowane są próby konsolidacji. W październiku 2016 roku UPC Polska podpisało przedwstępłą umowę zakupu akcji spółki Multimedia Polska, jednak transakcja nie została ostatecznie sfinalizowana. Obecnie prowadzone jest postępowanie przed Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie potencjalnego nabycia Multimediów Polska przez Vectrę.

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

Ewentualne połączenie Vectry i Multimediów Polska może być również okazją dla innych telekomów do nabycia wybranych elementów infrastruktury. W związku z poprzednią transakcją tego rodzaju, zawartą pomiędzy UPC Polska i Aster, Netia nabyła w 2013 roku od UPC nadmiarowe zasoby sieci, których ten operator nie mógł wykorzystać ze względu na regulacje urzędu antymonopolowego.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV)

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

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

Prognozy rozwoju rynku płatnej telewizji

Według prognoz PMR w latach 2018-2023 rynek płatnej telewizji w Polsce będzie stabilny, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym, przy niewielkiej dynamice zmian, nie przekraczającej -2% w perspektywie kolejnych sześciu lat. Wynika to przede wszystkim z wysokiej penetracji rynku oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej.

Według PMR w okresie 2018-2023 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu około 53% udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 33% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wspierane przez rozwój sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2023 roku operatorzy IPTV osiągną ponad 14% udział w rynku płatnej telewizji w ujęciu ilościowym, jednak wzrost udziału w ujęciu wartościowym będzie wolniejszy.

W celu przyciągnięcia użytkowników DVB-T operatorzy płatnej telewizji dążyć będą do zwiększenia swojej konkurencyjności i zaproponowania klientom unikalnej oferty. Istotnymi czynnikami wpływającymi na zwiększanie lojalności klientów i utrzymanie własnej bazy w dalszym ciągu będą oferty pakietowe, zawierające usługi telekomunikacyjno-kontentowe połączone ze sprzedażą sprzętu (tablety, smartfony, laptopy, telewizory) i usługami dodatkowymi oraz rozszerzanie oferty treści dostępnych na wyłączność. Na znaczeniu szybko zyskują nowoczesne technologie, które umożliwiają dostarczanie spersonalizowanego kontentu (m.in. treści na żądanie) za pośrednictwem internetu, w szczególności na urządzenia mobilne.

2.1.2. Oferta płatnej telewizji

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie. Dlatego dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się bardzo korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Obecnie nasi klienci mają dostęp do nawet 170 kanałów o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. Część kanałów dostępna jest z satelity tylko w Cyfrowym Polsacie np. sportowe kanały Polsat Sport HD, czy Polsat Sport Extra HD. Unikalny kontent to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji, dlatego w 2017 roku Grupa Polsat nabyła od UEFA wyłączne prawa do transmisji rozgrywek piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy.

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2016 roku wprowadziliśmy na rynek nowy serwis online - Cyfrowy Polsat GO. Zapewnia on dostęp do tysięcy programów na żądanie oraz do ponad 100 kanałów linearnych zgodnych z wybranym przez klienta pakietem telewizji satelitarnej. Dostęp do serwisu na dekodery jest bezpłatny, a dzięki opcji On The Go można z niego korzystać także na trzech wybranych urządzeniach jednocześnie: komputerze, tablecie lub smartfonie.

Pakiety programowe

Nasi klienci mają do wyboru trzy pakiety podstawowe oferowane na okres 24 miesięcy:

- Rodzinny HD dający dostęp do 78 kanałów kodowanych;
- Familijny HD umożliwiający oglądanie 106 kanałów;
- Familijny Max HD z dostępem do 133 kanałów.

Ceny pakietów podstawowych wahają się od 20 zł do 50 zł miesięcznie. Ponadto oferujemy siedem tematycznych pakietów dodatkowych, wypożyczalnię VOD na telewizor oraz popularne serwisy online: Cyfrowy Polsat GO i HBO GO. Dokupując wybrany pakiet dodatkowy np. filmowy lub sportowy, klienci mogą za niewielką dopłatą miesięczną zbudować ofertę dopasowaną do swoich potrzeb.

Aby ułatwić klientom wybór, przygotowaliśmy atrakcyjne zestawy, takie jak zestaw Familijny Max HD razem z pakietami Sport HD, Film HD i Cinemax HD (156 kanałów), czy adresowaną do najbardziej wymagających klientów ofertę Premium MAX Plus + Polsat Sport Premium (170 kanałów), zawierającą dodatkowo kanały HBO wraz z serwisem online HBO GO, Pakiet Eleven Sports HD, Pakiet Polsat Sport Premium oraz opcję On The Go umożliwiającą oglądanie ponad 100 kanałów na urządzeniach mobilnych w serwisie Cyfrowy Polsat GO. Benefitem wynikającym z wyboru zestawu jest atrakcyjna cena, niższa od sumy standardowych opłat za poszczególne pakiety.

Elastyczność

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

Dekodery

W ramach oferty płatnej telewizji oferujemy naszym klientom możliwość najmu dekodera. Cena dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez klienta. Z reguły im wyższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydia ponoszone przez nas. Subsydiowanie dekodów postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów. Zmiany cen dekodów i ponoszonych przez nas subsydiów skorelowane są z warunkami rynkowymi. W celu zwiększenia satysfakcji klientów zapewniamy serwis gwarancyjny dekodów.

Wszystkie nowe dekodery udostępniane naszym klientom produkowane są w naszej fabryce w Mielcu. Stale pracujemy nad rozwojem portfolio dostępnych urządzeń, dlatego w 2018 roku włączyliśmy do oferty dwa nowe modele z wbudowanym modulem Wi-Fi: EVOBOX LITE z cenionym przez naszych abonentów za prostotę i czytelność oprogramowaniem stworzonym przez Cyfrowy Polsat oraz dekodery EVOBOX HD, który oferuje intuicyjny interfejs ułatwiający szybkie dotarcie do interesujących treści.

Multiroom HD

Naszym klientom oferujemy również usługę Multiroom HD, która umożliwia korzystanie z tych samych kanałów telewizyjnych za pośrednictwem kilku odbiorników telewizyjnych w jednym domu w ramach jednego abonamentu. Klienci, którzy zdecydują się na pakiet Rodzinny HD lub wyższy mają możliwość dokupienia usługi Multiroom HD, dzięki której oglądają wszystkie kanały ze swojego abonamentu nawet na 4 telewizorach. Promocyjny koszt (na jednym dodatkowym dekodzie) usługi wynosi od 5 do 10 zł miesięcznie w zależności od wybranego przez klienta pakietu kanałów.

2.1.3. Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T

Portfolio świadczonych przez nas usług obejmuje produkt TV Mobilna w technologii cyfrowej telewizji naziemnej DVB-T. Usługa TV Mobilna umożliwia odbiór tych samych kanałów, co na telewizorze na urządzeniach przenośnych za

pośrednictwem dekodera w technologii DVB-T, łączącego się przez sieć radiową ze smartfonem, tabletem lub laptopem. Zaletą tego rozwiązania jest to, że usługa nie wymaga podłączenia do Internetu, wobec czego korzystanie z TV Mobilnej nie generuje transferu danych a użytkownik nie ponosi dodatkowych opłat z tego tytułu.

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

2.1.4. Oferta internetowego serwisu rozrywkowego IPLA

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom największą w Polsce bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 100 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez licencjodawców z Polski i ze świata. W 2018 roku oferta treści sportowych dostępnych w serwisie IPLA wzbogaciła się o pakiet Polsat Sport Premium, transmitujący mecze piłkarskie Ligi Mistrzów UEFA oraz Ligi Europy UEFA. Obecnie IPLA proponuje ponad 500 godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline. Niemal 90% treści VOD IPLI jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

Udostępnianie użytkownikowi materiałów i kanałów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli. Pierwszy to model płatny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam. W przybliżeniu 80% całkowitych przychodów serwisu IPLA generowanych jest dzięki modelowi reklamowemu, a około 20% pochodzi z transakcji zakupu dostępu do treści przez użytkowników.

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już ponad 10 milionów razy. W lutym 2018 roku odświeżyliśmy stronę www IPLI, wprowadzając zmiany, dzięki którym serwis stał się jeszcze bardziej przyjazny i dopasowany do użytkownika.

2.1.5. Oferta wideo na żądanie

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

Usługa VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 7 pozycji satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest łącznie nawet 30 filmów. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród około 7 propozycji filmowych, cyklicznie aktualizowanych o nowe tytuły, standardowo udostępnianych na okres do 48 godzin. Opłaty za poszczególne pozycje filmowe ponoszone są jednorazowo w wysokości uzależnionej od kategorii do jakiej dana pozycja filmowa została przypisana („Hit”, „Nowość”, „Katalog”, „Dla dorosłych”) lub comiesięcznie w ramach usługi „Pakiet VOD” zapewniającej klientom stały dostęp do filmów przypisanych do odpowiedniej kategorii katalogowej, dostępnych na 4 pozycjach satelitarnych. W ramach wybranych pakietów płatnej telewizji dla naszych klientów udostępniamy „Pakiet VOD” w cenie abonamentu na okresy gratisowe w zależności od oferty głównej.

2.1.6. Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego wynajmowanym od firmy Nagravision SA. System ten jest wykorzystywany do

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

Ponadto współpracujemy z drugim dostawcą systemu dostępu warunkowego, Irdeto B.V. Oprócz zabezpieczenia treści cyfrowych przesyłanych w technologii DVB-T, system Irdeto zapewnia bezpieczeństwo również w systemach satelitarnych (DTH) oraz IPTV (nowo wdrażana usługa Cyfrowego Polsatu). Firma Irdeto B.V. zapewnia nam także wyspecjalizowany i kompleksowy monitoring Internetu pozwalający na zbieranie i analizowanie zdarzeń mogących naruszać prawa autorskie podmiotów z naszej Grupy.

Satelita

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

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam emitowanie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelitach Hot Bird. Niektóre z oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych są emitowane przez nadawców tych kanałów lub przez podmioty trzecie. Centrum wyposażone jest w najnowsze systemy informatyczne oraz układy audio i wideo, co umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych w jakości SD i HD.

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

W celu zabezpieczenia przed ryzykiem uszkodzenia lub wyłączenia naszego centrum nadawczego lub jego części, nasze urządzenia służące do nadawania, przesyłania i multipleksowania posiadają zabezpieczenia w kluczowych punktach naszej sieci nadawczej. Ponadto, w razie potrzeby, Eutelsat S.A. zobowiązany jest do zapewnienia nam pojemności zastępczej.

Systemy kompresji i multipleksacji sygnałów telewizyjnych

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

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

Usługi na rzecz nadawców telewizyjnych i radiowych

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

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

Usługi świadczone w technologii DVB-T

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T na multipleksie dedykowanym telewizji mobilnej. Usługa jest realizowana na częstotliwościach z zakresu 470-790 MHz (przeznaczonych do świadczenia audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych na obszarze całego kraju) posiadanych przez naszą spółkę zależną INFO-TV-FM Sp. z o.o. Do emisji programów wykorzystywana jest infrastruktura spółki Emitel Sp. z o.o., która składa się z sieci nadajników radiowych obejmujących swoim zasięgiem 31 największych miast w Polsce. Zasięg multipleksu to blisko 7,3 mln gospodarstw domowych i około 22,5 mln osób.

Dekodery

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

Kontrola całego procesu produkcji dekoderek jest znacznie bardziej efektywna i opłacalna niż zakup dekoderek od zewnętrznych podmiotów i umożliwiła nam oferowanie bardziej konkurencyjnych cenowo pakietów oraz osiągnięcie wyższej efektywności operacyjnej naszej działalności. Dzięki własnej produkcji dekoderek obniżyliśmy zarówno koszt jednostkowy produkcji sprzętu w porównaniu do kosztów zakupu od zagranicznych dostawców zewnętrznych, jak również koszt obsługi serwisowej. Posiadamy pełną kontrolę nad oprogramowaniem i interfejsem dekoderek, dzięki czemu możemy zachować logikę nawigacji we wszystkich rozwiązaniach, co ułatwia naszym klientom zmiany posiadanych modeli dekoderek. Kontrola nad oprogramowaniem dekoderek zapewnia większą elastyczność przy dostosowywaniu go do potrzeb klientów.

Mamy możliwość elastycznego dostosowania poziomu produkcji dzięki temu, że posiadamy międzynarodowy łańcuch dostawców, przygotowany do wsparcia i obsługi zleceń wewnętrznych i zewnętrznych. Przy produkcji naszych dekoderek opieramy się na sprawdzonych rozwiązaniach. W wyniku przeprowadzonych prac badawczych w zakresie nowoczesnych technologii stosowanych w produktach światowej klasy dostawców opracowaliśmy nową linię dekoderek, w których wprowadziliśmy rozwiązania wielotunerowe oparte o technologie Digital Unicable (dCSS) z możliwością bezprzewodowej transmisji danych WiFi bezpośrednio z dekodera. Technologie te pozwalają na znaczne skrócenie czasu zmiany kanałów przez użytkownika, nagrywanie wielu kanałów jednocześnie, a także stanowią bazę dla usług i produktów dodatkowych, które w przyszłości chcemy zaoferować naszym klientom. Pierwszy produkt z tej linii, dekoder EVOBOX PVR, został wprowadzony na rynek w styczniu 2016 roku.

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

W 2018 roku wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły 94,9% wszystkich udostępnionych przez nas dekoderek. Według stanu na koniec 2018 roku w sumie z naszych taśm zeszło już 8,4 mln dekoderek. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z firmami Samsung, Echostar i Thomson, ale już w 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekoderek od podmiotów zewnętrznych. Współpracujemy z producentami telewizorów, takimi jak Sony, Vestel, Panasonic i LG, w zakresie umożliwienia odbioru sygnału satelitarnego Cyfrowego Polsatu. Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie.

Dystrybucja treści internetowych

W ramach telewizji internetowej IPLA wykorzystujemy własną platformę dostosowaną do najważniejszych systemów operacyjnych i szerokiej gamy urządzeń konsumenckich. Posiadamy unikalne kompetencje technologiczne w obszarze kodowania i strumieniowania treści audiowizualnych w Internecie, jak i optymalizacji dystrybucji tego typu sygnału. W odróżnieniu od konkurencji stosujemy autorskie rozwiązania, co pozwala nam tworzyć usługi optymalnie dostosowane do ograniczeń infrastruktury internetowej w Polsce oraz możliwości zewnętrznych systemów, z którymi integrujemy nasze aplikacje. Wykorzystujemy własne serwery Origin oraz technologie uniezależniające nas w doborze dowolnego systemu dystrybucji CDN (ang. *Content Distribution Network* – sieć dystrybucji treści). W efekcie możemy oferować usługi o bardzo wysokiej jakości przy równoczesnej optymalizacji kosztów przesyłu. Szczególnie istotne staje się to w sytuacji nadawania ponad 100 kanałów linearnych, przeprowadzania transmisji PPV czy emisji ponad 2000 pojedynczych wydarzeń sportowych rocznie. Nasza platforma wykorzystuje autorski system rekomendacji umożliwiający serwowanie użytkownikowi treści dostosowanych do jego preferencji. Zastosowany w IPLA system protekcji (DRM) umożliwia nam także oferowanie płatnego kontentu na różnych przeglądarkach, urządzeniach mobilnych, smartTV oraz niezależnych dekodernach. To sprawia, że nasza platforma wychodzi naprzeciw trendom i oczekiwaniom naszych klientów w zakresie oglądania treści wideo bez względu na miejsce, czas i urządzenie, z którego klienci korzystają.

2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym

2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według szacunków PMR na jednego mieszkańca kraju przypada statystycznie 1,4 kart SIM.

W minionych latach raportowany poziom penetracji kartami SIM w Polsce uległ wyraźnej obniżce. Było to wynikiem stopniowego urealnienia raportowanej liczby kart SIM przez operatorów tak, aby uwzględniać wyłącznie aktywne i generujące przychody karty SIM, jak również wprowadzenia obowiązku rejestracji przedpłaconych kart SIM do 1 lutego 2017 roku. Jednocześnie wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego. Ponadto, na wysoki poziom nasycenia usługami mobilnymi wpływają karty SIM wykorzystywane w segmencie m2m (komunikacja *machine-to-machine*) oraz w segmencie dedykowanych usług mobilnego internetu (model „modem/karta + komputer”).

PMR prognozuje, że w latach 2018-2023 baza kart SIM użytkowanych w Polsce będzie rosła organicznie, przy czym w perspektywie długookresowej rynek będzie podlegał stabilizacji (wzrosty poniżej 1%). W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment Internetu mobilnego, karty *machine-to-machine* oraz segment biznesowy. W dalszym ciągu będzie obniżał się udział segmentu prepaid w raportowanych przez operatorów wolumenach kart SIM.

Ze względu na wysoką konkurencyjność rynku i wysoki poziom penetracji usługami głównym motorem wzrostu bazy klientów usług mobilnych będzie, zdaniem PMR, przejmowanie klientów konkurencji. Przenoszenie numerów pomiędzy sieciami z zachowaniem swojego dotychczasowego numeru zostało umożliwione w 2009 roku. Według danych UKE w 2018 roku operatora zmieniło ok. 1,9 mln użytkowników. Co istotne, w 2018 roku wolumen przenoszonych pomiędzy sieciami numerów po raz pierwszy w historii zmniejszył się (o około 12% rok-do-roku), co w naszej opinii świadczy o dojrzałości rynku oraz wyrównaniu poziomów cenowych pomiędzy ofertami poszczególnych operatorów.

Telefonia mobilna pozostaje pod względem wartościowym największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego, stanowiąc 59% jego wartości w 2017 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). PMR ocenia, że w 2017 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako całkowite przychody operatorów z usług detalicznych i hurtowych (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów), wyniosła 26,5 mld zł i zanotowała 2,6-procentowy wzrost w ujęciu rocznym.

Jednym z trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według PMR w 2017 roku ponad 80% przychodów detalicznych z telefonii mobilnej zostało wygenerowanych przez klientów usług kontraktowych. Inne trendy rynkowe to wzrost udziału smartfonów wśród telefonów komórkowych, wzrost wykorzystania mobilnego Internetu w telefonach komórkowych i wzrost zainteresowania usługami łączonymi. Według badania UKE z grudnia 2018 roku udział smartfonów wśród klientów indywidualnych wyniósł 75%, ok. 70% badanych korzystało z Internetu w telefonie, a ok. 25% posiadało usługi konwergentne oferowane w pakiecie.

Wartość średniego przychodu na kartę SIM telefonii komórkowej (ARPU na SIM) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie

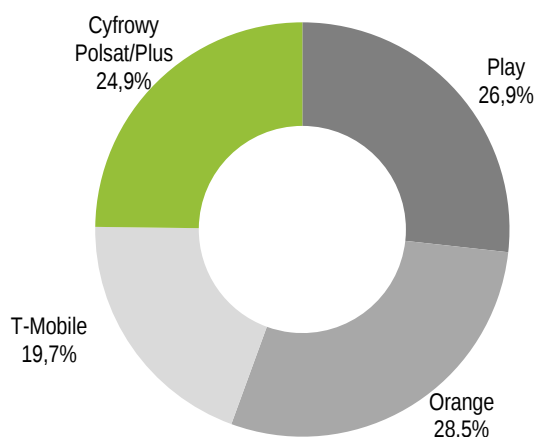
połączeń głosowych i tekstowych (MTR) oraz regulacjami w obrębie roamingu międzynarodowego (w szczególności RLAH). PMR szacuje, że w 2017 roku ARPU wynosiło 41,0 zł, co jednak stanowi jeden z najniższych poziomów w porównaniu do krajów członkowskich UE.

PMR prognozuje, że rynek telefonii mobilnej, z uwzględnieniem przychodów z mobilnego dostępu do Internetu, będzie rósł w średnim tempie 0,9% (CAGR 2018-2023) do roku 2023, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 28,0 mld zł. Motorem wzrostu w kolejnych latach będzie segment transmisji danych, usługi hurtowe oraz rosnące przychody ze sprzedaży sprzętu, podczas gdy przychody z połączeń głosowych będą w dalszym ciągu notowały ujemną dynamikę.

Polski rynek telefonii komórkowej jest stosunkowo spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. W Polsce działa czterech wiodących operatorów infrastrukturalnych: Polkomtel (sieć Plus), Orange Polska (sieć Orange), T-Mobile Polska (sieć T-Mobile) i P4 (sieć Play). Poza tym na rynku działa ponad 20 MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest relatywnie niski (wyłączając MVNO należące do Grupy Polsat, wg PMR na koniec 2017 roku pozostali operatorzy wirtualni posiadali łącznie poniżej 1 mln kart SIM).

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2018 roku.

Udział w rynku w 2018 roku pod względem raportowanej liczby kontraktowych kart SIM



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

Operatorzy infrastrukturalni (MNO)

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

Zgodnie z naszymi szacunkami ok. 99% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2018 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 7 maja 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Polsat. Opis działalności telekomunikacyjnej Grupy Polsat znajduje się w kolejnych rozdziałach.

Orange Polska działa pod marką parasolową Orange oraz posiada alternatywną markę nju.mobile. Na dzień

31 grudnia 2018 roku Orange raportował 14,8 mln kart SIM. Poza działalnością na rynku mobilnym Orange jest wiodącym polskim operatorem stacjonarnych usług telefonicznych, skupiającym aktualnie swoją strategię wokół rozwoju usług szerokopasmowych opartych o infrastrukturę światłowodową dostarczaną również do klientów detalicznych.

P4 działa pod marką parasolową Play, jak również używa dodatkowych marek Red Bull Mobile oraz Fakt Mobile. Na dzień 31 grudnia 2018 roku P4 raportował 15,0 mln kart SIM. P4 skupia swoją działalność wyłącznie na usługach mobilnych, wspierając się hurtowym zakupem dostępu do sieci mobilnych konkurencyjnych operatorów. 27 lipca 2017 roku Play Communications, właściciel P4, zadebiutował na GPW.

T-Mobile Polska działa pod marką parasolową T-Mobile, jak również używa dodatkowych marek Heyah oraz Tu Biedronka. Na dzień 31 grudnia 2018 roku T-Mobile raportował 10,8 mln kart SIM. Na bazie infrastruktury zakupionej w 2014 roku firmy GTS Poland, T-Mobile świadczy również usługi telefonii stacjonarnej dedykowane dla klientów biznesowych. Natomiast w oparciu o współpracę z Orange Polska T-Mobile planuje przedstawić w 2019 roku ofertę szerokopasmowego Internetu światłowodowego dla klientów indywidualnych.

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

Rezerwacje częstotliwości

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

MNO	Pasma częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	13 września 1999	14 września 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	410 MHz ⁽¹⁾	2x2,5 MHz	25 maja 2006	31 grudnia 2020
Aero2	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x19,8 MHz	30 listopada 2007	31 grudnia 2022
	2600 MHz	1x50 MHz	10 listopada 2009	31 grudnia 2024
Netia	3400-3800 MHz	2x7 MHz + 2x7 MHz	25 lipca 2005	31 grudnia 2020
Orange	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	900 MHz	2x6,8 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz	2x9,6 MHz	21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
T-Mobile	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	28 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	11 sierpnia 1999	12 sierpnia 2029
	1800 MHz	2x10 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	3400-3800 MHz	2x15 MHz	28 grudnia 2004	29 grudnia 2019
P4.....	800 MHz	2x5 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	23 sierpnia 2005	31 grudnia 2022
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	3400-3800 MHz	2x15 MHz	28 grudnia 2004	29 grudnia 2019

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE z dnia 29 sierpnia 2017 roku oraz 27 grudnia 2018 roku.

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

W celu planowania, budowy oraz utrzymania nowej sieci mobilnej, jak również uczestnictwa w przetargach związanych z tą działalnością, Orange Polska i T-Mobile założyły w 2011 roku spółkę joint-venture o nazwie NetWorks! Porozumienie dotyczące współużytkowania zasobów sieci radiowych zostało podpisane na okres 15 lat z możliwością przedłużenia. W kolejnym kroku operatorzy ci rozszerzyli współpracę określając, że Orange będzie mógł świadczyć usługi LTE korzystając również z częstotliwości 1800 MHz posiadanych przez T-Mobile. Z kolei w 2016 roku obaj operatorzy podpisali porozumienie, na bazie którego będą prowadzili rozbudowę własnych sieci LTE na bazie pasm 800 MHz, korzystając wspólnie z sieci nadajników NetWorks!, jednakże bez współużytkowania posiadanych zasobów radiowych z pasma 800 MHz. W maju 2018 roku obaj operatorzy podpisali aneks do umowy, na mocy którego rozwiązali współpracę w zakresie współdzielenia częstotliwości w pasmach 900 MHz i 1800 MHz.

Operatorzy wirtualni (MVNO)

MVNO to operatorzy, którzy świadczą usługi telefonii mobilnej oraz/lub mobilnej transmisji danych, ale nie posiadają samodzielnie rezerwy częstotliwości, ani nie muszą posiadać infrastruktury niezbędnej do świadczenia tego typu usług. W modelu biznesowym MVNO, istniejący operatorzy strukturalni dostarczają zasoby częstotliwości oraz potrzebną infrastrukturę na rzecz MVNO. Zgodnie z raportem UKE w 2017 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło 26 operatorów.

Pomimo, że liczba MVNO ciągle rośnie, żaden z nich nie uzyskał znaczącej pozycji rynkowej. Według raportu UKE, łączny udział MVNO (w tym MVNO należące do Grupy Polsat) pod względem liczby użytkowników w rynku mobilnym w 2017 roku wyniósł 4,3%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2017 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 2,8% całkowitej wartości polskiego rynku usług mobilnych.

2.2.2. Polski rynek Internetu szerokopasmowego

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

Zgodnie z danymi opublikowanymi w raporcie UKE, w 2017 roku w Polsce było 14,5 mln abonentów usług Internetu szerokopasmowego, z czego 7,4 mln korzystało z mobilnego dostępu do Internetu a 7,1 mln ze stacjonarnego. Przełożyło się to na wskaźnik nasycenia usługami dostępu do Internetu w przeliczeniu na gospodarstwa domowe na poziomie 103%. Dane opublikowane przez Komisję Europejską wskazują jednak na niższy poziom tego wskaźnika, sięgający w 2018 roku 79,3%. Jednocześnie należy podkreślić, że wg danych unijnych nasycenie usługami stacjonarnego Internetu szerokopasmowego w Polsce sięgało zaledwie 59,6% gospodarstw domowych, co niezmiennie pozostawało najniższym poziomem pośród krajów Unii Europejskiej, gdzie średnia penetracja wynosiła 76,6% gospodarstw domowych, a dla wybranych krajów (np. Holandia, Niemcy czy Wielka Brytania) przekraczała 85%.

Jednocześnie, wyraźnie korzystniej na tle Unii Europejskiej kształtuje się penetracja usługami Internetu mobilnego w Polsce. Wg danych Komisji Europejskiej w czerwcu 2017 roku w Polsce na 100 mieszkańców przypadało blisko 144 subskrypcji mobilnych, co uplasowało Polskę na drugiej pozycji wśród państw członkowskich UE. Stosunkowo niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępu do szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych, a zwłaszcza rozwój sieci LTE przez wszystkich operatorów komórkowych sprawiają, że mobilna transmisja danych pozostaje niezmiennie najszybciej rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według raportu UKE w 2017 roku liczba użytkowników mobilnego i stacjonarnego Internetu w Polsce utrzymały się na zbliżonym poziomie w porównaniu do roku poprzedniego. Na popularności zyskują modemy 2G/3G/4G (wzrost z 39,4% udziału w roku 2013 do 51,2% w roku 2017), spada natomiast popularność zwłaszcza technologii xDSL (z 25,7% udziału w roku 2013 do 16,0% w roku 2017). Według danych UKE technologie światłowodowe stanowiły w roku 2017 zaledwie 5,2% dostępów szerokopasmowych, ale ich udział systematycznie wzrasta z poziomu 1,3% w roku 2014. Czynnikiem stymulującym inwestycje w technologie światłowodowe jest realizacja rządowego programu budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC). Ponadto, operatorzy (Orange Polska, Netia, UPC Polska, Inea) prowadzą własne inwestycje w sieci szerokopasmowe FTTH.

Na rynku obserwowany jest dynamiczny przyrost szybkich łączy, przy jednoczesnym spadku udziału łączy o najniższych przepustowościach. Według raportu UKE w 2017 roku liczba łączy o przepustowości przekraczającej 100 Mb/s wzrosła o 58%. Skurczył się jednocześnie odsetek użytkowników korzystających z łączy o przepustowości poniżej 10 Mb/s (25% w 2017 roku wobec 32% rok wcześniej), podczas gdy udział internautów łączących się z Internetem za pomocą łączy o przepustowości powyżej 30 Mb/s wynosił w 2017 roku już 56,2%, wobec 46,4% rok wcześniej.

Zgodnie z raportem UKE wartość rynku dostępu do Internetu mierzona wielkością przychodów z usług wyniosła w 2017 roku 4,7 mld PLN, odnotowując ujemną dynamikę na poziomie 4,1% w porównaniu do roku 2016, co wynikało w znacznym stopniu z erozji przychodów uzyskiwanych z większości stacjonarnych technologii dostępowych, z wyjątkiem łączy światłowodowych. Z kolei technologie mobilne ponownie zwiększyły swój udział w ujęciu wartościowym w strukturze przychodów do 35,1% (z 34,0% w roku 2016). Według raportu UKE średni miesięczny przychód przypadający na jednego klienta usługi internetowej (ARPU) spadł w 2017 roku o 1,0 zł w porównaniu do 2016 roku, osiągając poziom 27,2 zł. Spadek

ARPU jest m.in. wynikiem coraz popularniejszej pakietyzacji usług, w ramach której operatorzy często przeceniają usługę dostępu do Internetu.

Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich, stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych między innymi wysokim kosztem budowy pętli lokalnych oraz strategiami inwestycyjnymi głównych operatorów stacjonarnych. Zgodnie z raportem UKE modemy kablowe, oferowane przez operatorów telewizji kablowej, stały się najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu (18,9% udziału w 2017 roku, rynek zdefiniowany jako obejmujący łącznie technologie stacjonarne i technologie mobilne). W 2017 roku głównymi operatorami działającymi na tym rynku byli UPC Polska (41,4% udziału w rynku według liczby użytkowników), Vectra (20,8%) i Multimedia Polska (13,6%).

Na rynku polskich operatorów kablowych podejmowane są także próby konsolidacji. W październiku 2016 roku UPC Polska podpisało przedwstępłą umowę zakupu akcji spółki Multimedia, jednak transakcja nie została ostatecznie sfinalizowana. Obecnie prowadzone jest postępowanie przed Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie potencjalnego nabycia Multimediów Polska przez Vectrę.

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową w 2017 roku był dostęp w technologii xDSL, który zanotował udział w rynku dostępu do Internetu na poziomie 16,0% (spadek o 7,0 p.p. rok do roku). Dominującym podmiotem działającym w technologii xDSL jest Orange, którego udział w całkowitej liczbie klientów technologii xDSL wynosił 77,7% w 2017 roku. Drugim największym operatorem jest Netia, spółka z Grupy Cyfrowy Polsat, z udziałem w rynku na poziomie 17,3%.

Relatywnie młodą, aczkolwiek szybko rozwijającą się technologią dostępu do Internetu przewodowego jest dostęp światłowodowy (FTTx). Według raportu UKE, udział technologii światłowodowej w rynku dostępu do Internetu niemal podwoił się w roku 2017, osiągając poziom 5,2% (z 3,6% w roku 2016). Przyczyną tego stanu rzeczy może być najwyższa przepustowość zapewniana przez technologie światłowodowe, oferujące aktualnie transfery rzędu nawet 1 Gb/s (Orange Polska), 10 Gb/s (Inea) czy 900 Mb/s (Netia), jak również strategie sprzedażowe nakierowane na promowanie dostępu do Internetu w technologii światłowodowej, również w ramach ofert multiplay. Technologia światłowodowa jest aktualnie również priorytetem inwestycyjnym znacznej części operatorów telekomunikacyjnych, w tym Orange Polska, który we wrześniu 2017 roku określił swój cel dotyczący okablowania technologią światłowodową ponad 5 mln polskich gospodarstw domowych, czyli około 40% istniejących w Polsce gospodarstw domowych. Z kolei Netia realizuje plan inwestycyjny dotyczący kompleksowej modernizacji swojej obejmującej ponad 2,5 miliona gospodarstw domowych sieci dostępowej, w której docelowo w 2020 roku dominować ma technologia światłowodowa.

Według raportu UKE, rynek świadczenia usług dostępu do Internetu w technologii światłowodowej jest aktualnie silnie rozdrobniony, o czym świadczy fakt, iż trzech największy działający na tym rynku usługodawcy (Orange, Inea i Multimedia) kontrolowali w 2017 roku zaledwie 40,6% tego rynku. Stąd operatorzy telekomunikacyjni poszukują aktualnie możliwości akwizycji mniejszych co do skali lokalnych podmiotów, czego wyrazem są akwizycje ogłaszane w ostatnim czasie chociażby przez Orange Polska, Vectra czy Inea. Jednocześnie poszukiwane są modele komercyjnej współpracy pomiędzy operatorami w obszarze korzystania z istniejących zasobów światłowodowych, jak na przykład podpisana w lipcu 2018 roku umowa w sprawie hurtowego zakupu dostępu do sieci światłowodowej Orange przez T-Mobile Polska.

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

Mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Rynek szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologiach mobilnych (definiowany jako dostęp poprzez modemy bądź dedykowane karty SIM zintegrowane z laptopami bądź tabletami) zdominowany jest przez czterech operatorów mobilnych. Według raportu UKE czterech główni dostawcy tej usługi (Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4) w 2017 roku posiadali łącznie około 80% udziału w rynku. Pozostałe 20% podzielone jest pomiędzy operatorów MVNO, w tym Cyfrowy Polsat, który aktywnie promuje i sprzedaje pod swoją marką usługę mobilnego dostępu do Internetu LTE/HSPA+ od 2011 roku.

W porównaniu do pozostałych krajów UE, rynek szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu w Polsce posiada duży potencjał wzrostu. Ma to związek z relatywnie niską jakością infrastruktury stacjonarnej istniejącej w Polsce, co skłania licznych klientów do wyboru Internetu mobilnego z uwagi na lepsze parametry tej usługi w ich rejonie zamieszkania. Ponadto niski poziom urbanizacji Polski powoduje, iż zasięg mobilny jest często jedynym rozwiązaniem dostępnym na danym obszarze.

Zgodnie z raportem UKE w 2017 roku na rynku usług dostępu do Internetu najbardziej popularną formą dostępu do Internetu pod względem liczby użytkowników były technologie mobilne (udział w rynku użytkowników wyniósł 51,2%). Jest to efektem szerokiej dostępności i łatwej instalacji tej formy szerokopasmowego dostępu do Internetu, przystępności cenowej, rosnącego pokrycia sieci HSPA+ i LTE, jak również zwiększającej się prędkości transmisji danych, również wskutek implementacji nowych technologii transmisji, np. LTE Advanced. Mobilność tej formy dostępu do Internetu jest również jej dodatkowym atutem dla pewnej grupy klientów.

Prognozy dla rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według prognoz PMR rynek transmisji danych, łączy dzierżawionych i dostępu do Internetu (*Data Transmission, Line Rental and Internet Services Provision, DLISP*) pozostanie segmentem rynku telekomunikacyjnego, który będzie się nadal rozwijał. Największe znaczenie dla rynku będą mieć dalsze inwestycje w infrastrukturę ostatniej mili, zarówno ze strony operatorów mobilnych, jak i stacjonarnych, w tym w rozbudowę sieci światłowodowych oraz dalszy rozwój technologii LTE. Prognozy PMR przewidują, że wartość rynku dostępu do Internetu w latach 2018-2023 będzie wykazywała stałe pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 0,3%, osiągając w 2023 roku poziom 5,3 mld PLN.

Zgodnie z prognozami PMR liczba abonentów szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce wzrośnie w latach 2018-2023 do ok. 16,5 milionów, tj. o ok. 7% (w przypadku mobilnego dostępu prognoza nie uwzględnienia osób łączących się z Internetem przez telefony komórkowe, lecz wyłącznie w modelu modem/karta + komputer), z czego 53% korzystać będzie z technologii mobilnych.

Postępująca popularyzacja technologii mobilnych w Polsce będzie wynikała z konkurencyjnych cen oraz wzrostu zasięgu sieci mobilnych, która bezpośrednio przełoży się na jakość i ciągłość zasięgu nabywanej usługi. Dodatkowym bodźcem do rozwoju mobilnego Internetu jest szybko postępująca rozbudowa sieci w technologiach LTE i LTE Advanced, a w przyszłości 5G. Standardy te pozwolą na świadczenie usług mobilnych o szybkościach transferu i przepustowościach sieci nieosiągalnych w dotychczasowych technologiach radiowych. W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedziovą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych operatorów stacjonarnych. W naszej opinii inwestycje te doprowadzą do stopniowego wzrostu w kolejnych latach liczby użytkowników łączy stacjonarnych o parametrach NGA.

2.2.3. Oferta usług telefonii komórkowej

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus. Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. Usługi komórkowych połączeń głosowych są dostępne w technologiach 2G i 3G, natomiast w przypadku technologii LTE stosujemy aktualnie rozwiązanie Circuit Switched FallBack.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów indywidualnych

Oferta dla indywidualnych klientów kontraktowych jest ustandaryzowana i obejmuje różnorodne plany taryfowe. Obecnie oferta jest dostępna w modelu kontraktowym, przedpłaconym oraz w ramach oferty mix.

Oferta kontraktowa dla klientów indywidualnych, proponowana klientom pod naszą główną marką Plus oraz submarką Plush opiera się na miesięcznej opłacie abonamentowej, która zawiera minuty na rozmowy, a także inne usługi, np. wiadomości tekstowe czy multimedialne, pakiety danych, pakiety minut i danych w roamingu, serwisy online w telefonie, takie jak IPLA i HBO Go, czy usługi ochrony Internetu lub naprawy wyświetlacza. Podobnie jak większość ofert dostępnych obecnie na polskim rynku, nasza oferta oparta jest obecnie o nielimitowane plany cenowe, w ramach których klient może prowadzić rozmowy w sieciach stacjonarnych i komórkowych bez limitu, przysłać nieograniczoną liczbę SMS-ów oraz MMS-ów. W ramach abonamentu oferujemy klientom także pakiety danych, których wielkość zależy od wysokości zobowiązania. Co do zasady im wyższy abonament, tym większy pakiet danych dostępny bez dodatkowych opłat. Klienci, którzy decydują się na niższe zobowiązania, mogą dokupywać dodatkowo usługi nieobjęte abonamentem np. pakiety danych czy pakiety roamingowe. Nasza oferta obejmuje również rodzinny plan taryfowy, który umożliwia klientom zakup w ramach jednego

abonamentu do trzech kart SIM, które współdzielą zakupione pakiety z rabatem 50% na każdą kolejną kartę. W submarce Plush oferujemy także opcję zakupu więcej niż jednego abonamentu, co wiąże się z uzyskaniem 20% rabatu za każdy posiadany abonament/kartę SIM.

Umowy są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące, a w submarce Plush możliwe jest także zawarcie umowy na czas nieokreślony. Plany taryfowe pozwalają klientom wybierać spośród wielu oferowanych modeli telefonów sprzedawanych w modelu ratalnym. Klienci mogą zdecydować się również na ofertę bez telefonu. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od ok. 25 zł do 129 zł, a w przypadku taryf tylko SIM od 25 zł do 50 zł.

Oferty typu mix to połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej. Klient zobowiązuje się do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości, które może wykorzystać na usługi telekomunikacyjne, w tym pakiety minut, SMS oraz pakiety danych. W ramach kontraktu klient otrzymuje także wybrany telefon. W odróżnieniu od tradycyjnych planów taryfowych, okres świadczenia usługi nie jest stały, a klient jest zobowiązany wyłącznie do zasilenia konta określoną kwotą, przynajmniej raz na 30 dni. Podobnie jak w przypadku ofert prepaid, klienci taryf typu mix mogą dowolnie komponować (zmieniać, wyłączać lub włączać) pakiety usług w dowolnym momencie. Wartość kwoty cyklicznego doładowania waha się w przedziale między 30 zł a 60 zł.

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

Rozwiązania dla klientów biznesowych

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

Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 75 tzw. kierowników klientów kluczowych oraz około 80 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO, obsługiwani są przez około 430 autoryzowanych Doradców Biznesowych.

Pozostali klienci z segmentu SOHO, wraz z klientami indywidualnymi, obsługiwani są przez autoryzowane punkty sprzedaży Plusa, a także przez własne telefoniczne centrum obsługi, centra telefoniczne partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez sklep internetowy.

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

Analizując ofertę produktową Polkomtela, warto zwrócić uwagę na szeroki zakres innowacyjnych rozwiązań aplikacyjnych przygotowanych wspólnie z partnerami biznesowymi. Rozwiązania te pomagają naszym klientom biznesowym zarządzać flotą urządzeń i zapewniać bezpieczeństwo użytkowanego sprzętu. Dobrym przykładem w tym obszarze mogą być wdrożone z sukcesem w ubiegłym roku usługi serwisu wyświetlacza w urządzeniach mobilnych. Ponadto dzięki wprowadzeniu na rynek platformy umożliwiającej masowe zarządzanie kartami, urządzeniami, lokalizacją oraz zapewniającej stały monitoring SLA (*Service Level Agreement*) Polkomtel osiągnął wiodącą pozycję rynkową w obszarze m2m (*machine to machine*).

Z kolei Netia rozwija usługi ICT poprzez, między innymi, rozwój centrów danych oraz usług w chmurze obliczeniowej (w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji lub infrastruktury w tym obszarze), budowę partnerstw w zakresie usług

konwergentnych w celu oferowania pełnego zakresu usług telekomunikacyjnych oraz na bazie transmisji danych, rozwój kompetencji i usług z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz kompetencji integratorskich w ramach projektu NetiaNext w zakresie outsourcingu IT, data center & cloud, Internetu rzeczy, rozwiązań opartych o analizę danych (big data, bussines intelligence).

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

Roaming międzynarodowy

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

Począwszy od 15 czerwca 2017 roku, klienci Polkomtel mogą swobodnie korzystać z roamingu w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego wg cen i zasad stosowanych w kraju. Dzięki pozyskiwaniu nowych partnerów roamingowych w 2018 roku otworzyliśmy 260 nowych usług roamingu międzynarodowego, dzięki czemu nasi klienci mogą cieszyć się jeszcze szerszym zasięgiem usług telekomunikacyjnych przebywając za granicą, w szczególności coraz większym zasięgiem usługi ultraszybkiej transmisji danych LTE w roamingu. W 2018 roku uruchomiliśmy usługi transmisji danych w roamingu w technologii LTE w oparciu o kolejnych 61 sieci oraz o kolejnych 37 sieci w technologii 3G. Rozwijając zakres usług roamingu międzynarodowego, skupiliśmy się przede wszystkim na uruchomieniu dostępu do ultraszybkiego Internetu w technologii LTE w najchętniej odwiedzanych przez naszych klientów krajach Unii Europejskiej. W zakresie pozostałych usług roamingowych (połączenia głosowe oraz wiadomości tekstowe) naszym priorytetem było poszerzanie zasięgu usług roamingowych, tak aby nasi klienci mogli korzystać z usług Polkomtel w każdym miejscu na świecie. Jednocześnie podejmowaliśmy działania mające na celu promowanie sieci Polkomtel jako sieć pierwszego wyboru dla klientów roamingowych goszczących w Polsce.

2.2.4. Oferta usług dostępu do Internetu

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

Usługi mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczymy począwszy od 2011 roku wykorzystując technologię LTE, a od 2016 roku najnowszą technologię LTE Advanced. Nasza oferta usług dostępu do Internetu ma charakter uniwersalny, zapewniając w ramach jednej opłaty abonamentowej dostęp do Internetu przy wykorzystaniu wszystkich obsługiwanych przez sieć technologii. Dzięki temu dziś w zasięgu naszej usługi internetowej LTE Plus znajduje się prawie 100% Polaków, a 73% jest w zasięgu Internetu LTE Plus Advanced. Wykorzystujemy innowacyjne rozwiązania sieciowe, dzięki czemu Internet w Plusie i Cyfrowym Polsacie jest szybszy i stabilniejszy. Obecnie maksymalna prędkość technologiczna LTE Plus Advanced wynosi powyżej 600 Mb/s.

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

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

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

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

Dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE Plus oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu Zestawowi Internetu Domowego LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Oparty o specjalne rozwiązanie techniczne ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit Indoor Unit*) Zestaw Internetu Domowego LTE składa się z zewnętrznego modemu LTE (ODU) oraz routera WiFi (IDU). Najnowsza wersja Zestawu Internetu Domowego 300 działa także w zasięgu LTE Plus Advanced oraz wprowadza szereg udoskonaleń w porównaniu do poprzednika, czyli modelu ODU/IDU-200. Zestaw Internetu Domowego 300 sprawdza się idealnie w miejscach nietypowych, ze słabą dostępnością i siłą sygnału internetowego, także tam, gdzie nie ma Internetu kablowego. Zastosowanie modemu LTE, który umieszcza się na zewnątrz budynku, pozwala zwiększyć siłę odbieranego sygnału poprzez wyeliminowanie tłumienia przez ściany i inne elementy konstrukcyjne, a tym samym znacznie poprawić zasięg działania usługi. Montaż na wysokości może zmniejszyć wpływ niektórych przeszkód terenowych, np. wysokich budynków lub wzniesień w okolicy. Urządzenia ODU/IDU można zainstalować niezależnie lub zintegrować z istniejącą instalacją antenową telewizji satelitarnej lub naziemnej, co ogranicza liczbę kabli doprowadzonych do domu. Za pośrednictwem kabla koncentrycznego sygnał trafia z modemu ODU-300 do znajdującego się w mieszkaniu routera Wi-Fi IDU-300, a ten rozprowadza go po wszystkich pomieszczeniach, zapewniając bezprzewodowy dostęp do Internetu.

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

Plus wprowadził w grudniu 2018 roku nową ofertę Internetu stacjonarnego w oparciu o infrastrukturę Netii. Obejmuje ona dostęp do szybkiego Internetu, przede wszystkim w technologiach światłowodowych. Plus Internet Stacjonarny zapewnia szybki i stabilny dostęp do sieci niezależnie od pory dnia czy liczby użytkowników. Usługa Plus Internet Stacjonarny jest udostępniana w oparciu o rozległą, ogólnopolską infrastrukturę stacjonarną Netii, obejmującą zarówno sieć szkieletową jak i dostępową. Dociera ona obecnie do ponad 2,5 mln gospodarstw domowych na terenie całego kraju, co daje zasięg na poziomie 18%, oraz do ponad 800 największych biurów. Plus Internet Stacjonarny to propozycja dla mieszkań, domków oraz małych firm. Usługa Plus Internet Stacjonarny jest realizowana w czterech technologiach w zależności od dostępnej infrastruktury: miedz (CU), Ethernet (ETTH), kablówka (HFC) oraz światłowód (PON). Nowa oferta to trzy abonamenty do wyboru w zależności od oferowanej prędkości Internetu: do 150 Mb/s za 60 zł dla mieszkań, 80 zł dla domków i 50 zł netto dla SOHO, 300 Mb/s za 80 zł dla mieszkań, 100 zł dla domków i 65 zł netto dla SOHO, do 900 Mb/s za 100 zł dla mieszkań, 120 zł dla domków i 80 zł netto dla SOHO. W nowej ofercie klient otrzymuje dodatkową kartę SIM dla usługi mobilnego Internetu LTE Plus Advanced z pakietem 5 GB za 0 zł lub 100 GB za 50 zł (40 zł netto dla SOHO) i możliwość dokupienia dodatkowych GB. W ofercie obowiązuje umowa na 24 miesiące z jednym miesiącem za darmo. Usługa jest dostępna także w ramach Programów smartDOM i smartFIRMA, co oznacza, że klienci Plusa i Cyfrowego Polsatu mogą otrzymać rabat na abonament w wysokości 10 zł.

2.2.5. Oferta urządzeń abonenckich

Telefony

Oferujemy naszym klientom szeroki wybór nowoczesnych smartfonów oraz klasycznych telefonów. Udział tradycyjnych słuchawek w sprzedaży utrzymuje się na poziomie kilku procent całkowitej sprzedaży. W 2018 roku ponad 90% sprzedawanych przez nas telefonów stanowiły smartfony, a stopień penetracji naszej bazy smartfonami osiągnął około 73%. Zdecydowana większość sprzedanych w 2018 roku smartfonów wykorzystywała do transmisji danych technologię LTE. Nowością jest wprowadzenie do oferty terminali obsługujących przesył danych z prędkością powyżej 1 Gb/s.

Telefony sprzedawane są przede wszystkim w modelu ratalnym. Do miesięcznej opłaty abonamentowej za usługę telekomunikacyjną doliczana jest rata za zakupiony sprzęt. Obecnie we wszystkich zobowiązaniach w ramach abonamentu oferujemy pakiet na transmisję danych, także w technologii LTE. W segmencie B2B prowadzimy także sprzedaż słuchawek w modelu subsydium.

W naszej ofercie, obok urządzeń znanych producentów, takich jak Samsung, Huawei, Apple, Sony, LG, dostępne są także telefony mniejszych producentów z niskiej i średniej półki cenowej. Wskutek dynamicznego rozwoju rynku urządzeń mobilnych coraz tańsze telefony obsługują technologię LTE, która dzięki temu stała się dostępna dla szerokiego grona klientów.

Sprzęt internetowy

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

Urządzenia abonenckie sprzedajemy w modelu ratalnym (z opłatą początkową lub bez), przy czym modemy i routery udostępniane są również za opłatą czynszową. W przypadku sprzedaży ratalnej do abonamentu za usługę telekomunikacyjną doliczana jest co miesiąc rata za zakupiony sprzęt, zależna od rodzaju wybranego urządzenia. Klient ma możliwość rozłożenia zakupu na 24, 36 lub 48 rat.

Ponad połowa sprzedaży kontraktów ze sprzętem obejmuje sprzedaż routerów mobilnych lub stacjonarnych. Wśród dostępnych urządzeń na uwagę zasługuje Zestaw Internetu Domowego LTE, oparty na technologii ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit - Indoor Unit*). Jest to połączenie modemu LTE montowanego na zewnątrz domu, przystosowanego do pracy w trudnych warunkach i routera rozprowadzającego Internet w domu. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci i w efekcie wyższej jakości transferu niż w przypadku tradycyjnych modemów i routerów.

Inne kategorie urządzeń

Poza telefonami i sprzętem zapewniającym dostęp do internetu w ofercie znajdują się również inne kategorie urządzeń. Telewizory, w poprzednich latach oferowane w okresie około świątecznym, od niedawna stanowią stałą pozycję w ofercie. Oferujemy nowoczesne telewizory LED z kategorii „SmartTV” z obsługą WiFi, a więc możliwością łączenia z innymi urządzeniami (np. routerem lub smartfonem). Popularnością cieszą się także zaawansowane laptopy dla graczy oraz najnowsze modele inteligentnych zegarków.

2.2.6. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć

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

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

Według stanu na dzień 31 grudnia 2018 roku, sieć dostępowa 2G Grupy Polsat składała się z 7.554 systemów BTS, natomiast sieć 3G z 10.419 systemów NodeB (UMTS/HSPA+). Sieć CDMA obejmowała 576 stacji bazowych. Ponadto sieć LTE składała się z 13.313 systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced.

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

Z kolei rozwój technologii LTE800 został wstrzymany. W zamian intensywnie rozwijaliśmy pasmo LTE900, uzyskane dzięki refarmingom przeprowadzonym w latach ubiegłych. Na koniec 2018 roku mieliśmy już 6.249 nadajników LTE działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz. Pojemność sieci była podnoszona również dzięki zwiększeniu liczby nadajników LTE2600FDD, LTE2600TDD oraz LTE2100.

	Liczba systemów ON-AIR na 31 grudnia 2018	Zmiana r/r
Technologia 2G, w tym:	7 554	
GSM900	6 883	55
GSM1800	671	-70
Technologia 3G, w tym:	10 419	
WCDMA 2100	4 020	39
WCDMA900	6 399	237
CDMA	576	1
Technologia 4G, w tym:	13 313	
LTE 1800	6 347	340
LTE 2600 TDD	31	31
LTE 2600 FDD	595	221
LTE 2100	91	31
LTE 900	6 249	6 249

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

Radiowa sieć transportowa składa się z 8.406 łączy radioliniowych w warstwie dostępowej. Warstwa agregacyjna sieci transportowej zbudowana jest z 576 węzłów wyposażonych w przełączniki CET oraz 136 węzłów IP/MPLS nowej generacji o wysokiej pojemności. Warstwa szkieletowa składa się z 10 węzłów z redundantnymi routerami IP/MPLS. W warstwie fizycznej pracują 94 węzły DWDM wyposażone w urządzenia umożliwiające przenoszenie ruchu o przepływności do wielokrotności 100 Gb/s (wielokrotność wymiarowana jest na bieżące potrzeby danego węzła). Sieć transportowa wykorzystywana jest do świadczenia dedykowanych usług dla segmentu klientów biznesowych. Przykładami takich usług są: wirtualne sieci prywatne (z możliwością dostępu do Internetu), centrale PBX (centrale abonenckie, ang. *private branch exchange*) oraz łącza dzierżawione.

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

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

Utrzymanie i modernizacje sieci

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

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

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

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

Rozwój technologii LTE/LTE-A

W porównaniu do technologii HSPA+ czy UMTS, LTE charakteryzuje się dużo mniejszymi opóźnieniami i pozwala na obsługę znacząco większej liczby użytkowników. Potencjał technologii LTE polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja wideo czy telewizja HD przez Internet. Zakres wykorzystywanego przez nas pasma dedykowanego pod technologię LTE pozwala na świadczenie usługi o prędkości do 200 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysyłaniu. Natomiast po zagregowaniu wybranych pasm, na co pozwalają techniki *Carrier Aggregation* przy użyciu wyższego MIMO (4x4), można istotnie zwiększyć prędkość transferu dostępnego dla klientów końcowych (aktualnie powyżej 600 Mb/s), przy czym maksymalna prędkość uzależniona jest od ilości agregowanych pasm radiowych.

W 2011 roku, jako pierwsi w Polsce zaczęliśmy świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii LTE, która obecnie jest w stanie zapewnić prędkość do 200 Mb/s (z MIMO2x2). Usługę świadczymy poprzez sieć opartą na ciągłym bloku 20 MHz z zakresu 1800 MHz, co w połączeniu z wyraźnie zintensyfikowaną w drugiej połowie 2016 roku rozbudową liczby nadajników LTE 1800 pozwoliło zwiększyć zasięg mobilnego Internetu LTE oferowanego przez Plusa i Cyfrowy Polsat do pułapu 99% populacji w styczniu 2017. Jednocześnie rozpoczęliśmy agregowanie występujących w danej stacji częstotliwości z zakresu użytkowanych przez nas pasm 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz (zarówno FDD jak i TDD), w efekcie czego udostępniliśmy naszym klientom technologię LTE Advanced umożliwiającą w wybranych regionach kraju transfer z maksymalną prędkością przekraczającą 600 Mb/s. Według stanu na grudzień 2018 roku, usługa LTE Plus Advanced dostępna była dla ponad 73% Polaków.

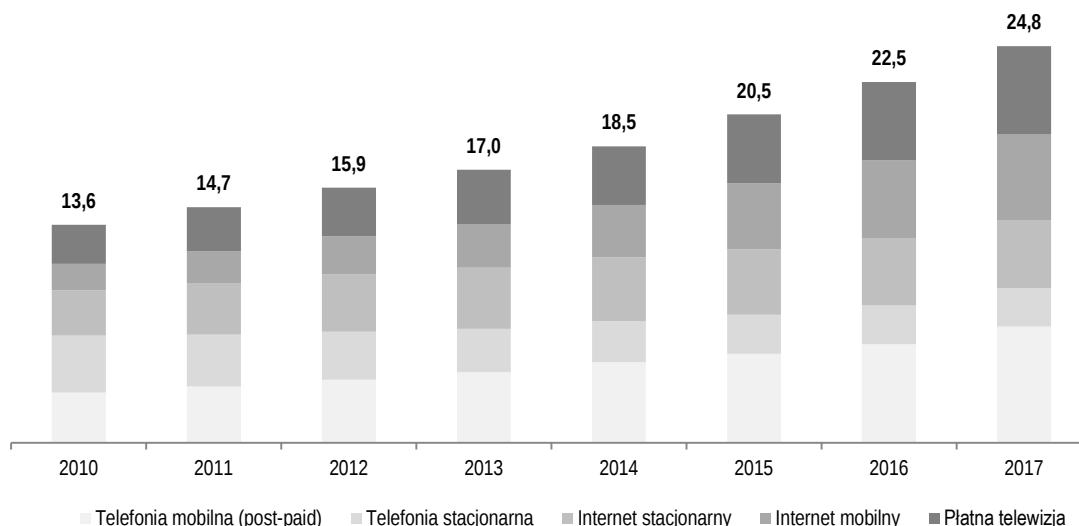
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

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

Polski rynek usług zintegrowanych systematycznie się rozwija. Według szacunków PMR na koniec 2017 roku liczba usług sprzedawanych w pakietach wyniosła 24,8 mln, odnotowując roczne tempo wzrostu na poziomie 10%. PMR szacuje, że całkowita liczba abonentów (zarówno detalicznych jak i biznesowych) usług pakietowych wyniosła w 2017 roku ponad 10,5 mln, a na każdego z nich przypadało blisko 2,35 usługi.

Liczba usług sprzedawanych w pakietach w Polsce (mln)



Źródło: PMR, „Rynek zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2018” (dane szacunkowe)

Rynek usług pakietowych konsekwentnie rośnie od 2010 roku pod względem wartościowym. Podobny trend cechuje ARPU – PMR szacuje, że w 2017 roku średni przychód na klienta ze sprzedaży usług w pakietach wzrósł o 1,1% rok do roku do 87,6 zł z 86,6 zł w 2016 roku.

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Według PMR w 2016 roku blisko dwie trzecie rynku usług pakietowych posiadało pięciu największych graczy – Orange, Grupa Polsat, UPC, P4 oraz T-Mobile Polska. Pod względem liczby abonentów udział Grupy Polsat w rynku usług sprzedawanych w pakiecie w 2016 roku wyniósł 17% według szacunków PMR. Wśród pozostałych podmiotów działających na rynku należy wymienić operatorów kablowych Vectra i Multimedia Polska, jak również operatora stacjonarnego Netia.

Zarówno telekomunikacyjni operatorzy stacjonarni, jak i kablewi, świadczą swoje usługi zintegrowane przede wszystkim w dużych i średnich miastach, głównie ze względu na ograniczony zasięg geograficzny ich infrastruktury i słabo rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną w Polsce. Rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty na terenach nisko zurbanizowanych, a przez to ma znaczny potencjał wzrostu na obszarach podmiejskich, w małych miastach i wsiach. Oprócz niskiego współczynnika penetracji ofert usług zintegrowanych na słabo zaludnionych terenach, również usługi internetowe świadczone przez operatorów kablowych na tych terenach są z reguły niskiej jakości ze względu na wyraźne braki infrastruktury. Dla operatorów płatnej telewizji satelitarnej, takich jak Cyfrowy Polsat, których nie ogranicza zasięg geograficzny i brak infrastruktury sieciowej w takim stopniu jak operatorów telewizji kablowej i telekomunikacyjnych operatorów sieci stacjonarnych, stwarza to szanse na wypracowanie pozycji wiodących dostawców wysokiej jakości usług zintegrowanych dla klientów na przedmieściach, w małych miastach i wiejskich obszarach Polski.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and Digital Single Market” z maja 2016 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w Polsce w październiku 2015 roku wynosiło 37%, podczas gdy średnie nasycenie w UE sięgało 50%, a w Holandii i na Maltce wyniosło odpowiednio 87% i 78%. Dane te mogą być jednak zaniżone z uwagi na metodologię przeprowadzania ankiet. Według PMR w czwartym kwartale 2017 roku 63% gospodarstw domowych deklarowało korzystanie z co najmniej dwóch usług telekomunikacyjnych od tego samego dostawcy.

Badania PMR wskazują, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W czwartym kwartale 2017 roku zdecydowało się na nią 56% Polaków. Z usług triple-play (pakiet obejmujący trzy usługi) korzystało w tym okresie 29% Polaków, a na pakiet czterech usług zdecydowało się 12% klientów. Klientów pakietów składających się z pięciu usług było 3% w IV kwartale 2017 roku. Jeśli chodzi o strukturę pakietów, w ramach usług łączonych dominują usługi dostępu do

internetu stacjonarnego oraz płatna telewizja, a w dalszej kolejności telefonia mobilna. Usługa telefonii stacjonarnej oraz mobilnego dostępu do Internetu wchodzi w skład zaledwie jednej trzeciej zakupionych pakietów.

Prognozy rozwoju rynku usług zintegrowanych

Według prognoz PMR rynek usług zintegrowanych będzie w kolejnych latach konsekwentnie rósł zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, co wynika z tego, że pakietyzacja usług staje się strategicznym celem podmiotów działających na rynku telekomunikacyjnym i płatnej telewizji. Zgodnie z oczekiwaniami PMR w kolejnych latach tempo wzrostu rynku usług pakietowych będzie stopniowo wyhamowywać, a przewidywana średnioroczna stopa wzrostu rynku w latach 2018-2022 wyniesie 4%. W 2022 roku liczba abonentów korzystających z pakietów usług przekroczy 12,5 mln. Z kolei liczba usług sprzedawanych w pakietach w 2022 roku sięgnie 33,7 mln.

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

2.3.2. Oferta usług łączonych

Oferta usług łączonych jest dla nas ważnym narzędziem, które umożliwia utrzymywanie i poszerzanie bazy klientów przy równoczesnym zwiększaniu ich zadowolenia i lojalności. W dłuższej perspektywie oferta usług zintegrowanych umożliwia nam zwiększenie średniego przychodu na klienta, a także dalsze zmniejszenie wskaźnika odpływu klientów.

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

Obecnie w ramach programów smartDOM i smartFIRMA klienci mogą wybierać spośród nawet 10 produktów i usług. Oprócz naszych flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa (w tym komórki stacjonarnej), Internetu LTE i stacjonarnego Plusa oraz telewizji Cyfrowego Polsatu, klienci smartDOM i smartFIRMA mogą również skorzystać z usług bankowych oferowanych przez Plus Bank, kompleksowych usług ubezpieczeniowych oraz usług z zakresu bezpieczeństwa domu, takich jak monitoring pomieszczeń. Ponadto w ofercie znajdują się urządzenia telekomunikacyjne oraz sprzęt RTV. Wszystkie proponowane klientom usługi pełnią ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Dzięki unikalnej formule programu smartDOM i smartFIRMA, klient może kupić niezbędne dla domu i firmy usługi oraz produkty w jednym miejscu dodatkowo zapewniając sobie oszczędności na każdej dokupowanej usłudze.

2.4. Sprzedaż i marketing

Marketing i budowanie marki

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

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

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję GfK na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w listopadzie i grudniu 2017 roku znajomość spontaniczna i wspomagana marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła odpowiednio 88% i 98%, zaś w segmencie transmisji danych – odpowiednio 72% i 86%. Wg powyższego badania wynika, że również na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością spontaniczną i wspomaganą na poziomie odpowiednio 78% i 95%.

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

Ważnym kanałem komunikacji z klientami - obecnymi i nowymi - są komercyjne strony internetowe Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu. Ponadto z naszymi obecnymi klientami komunikujemy się wykorzystując telemarketing, mailing, dedykowany kanał abonencki oraz Internetowe Centrum Obsługi Klienta.

Sieć sprzedaży

Stacjonarna sieć sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu według stanu na 31 grudnia 2018 roku składała się z 1.127 punktów sprzedaży zlokalizowanych na terenie całego kraju. W większości punktów sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji i Internetu od Cyfrowego Polsatu oraz oferta telekomunikacyjna Polkomtelu, jak również dodatkowe produkty dla klientów obu operatorów, takie jak np. produkty ubezpieczeniowe i bankowe, czy sprzedaż energii elektrycznej i gazu. W 2018 roku w 475 punktach handlowych wchodzących w skład sieci sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu wzbogacone zostało portfolio produktów o usługi oferowane przez Netię. Dodatkowo, potencjał dystrybucyjny Grupy zwiększył się o 44 stacjonarne punkty sprzedaży wchodzące w skład sieci sprzedaży Netii.

Sprzedaż usług Grupy Polsat odbywa się również przy udziale kanałów zdalnych. Na dzień 31 grudnia 2018 roku Cyfrowy Polsat posiadał 5 call center telemarketingowych (własne i zewnętrzne) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów. Ponadto, na dzień 31 grudnia 2018 roku Netia korzystała z 4 call center telemarketingowych (własnych i zewnętrznych).

Dystrybucję naszych produktów i usług płatnej telewizji prowadzimy dodatkowo za pośrednictwem kanału sprzedaży bezpośredniej D2D (*door-to-door*), który pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży.

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2018 roku Polkomtel był stroną 30 aktywnych umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid, obejmujących około 60 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 140 tys. punktów sprzedających doładowania elektroniczne.

Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 75 tzw. kierowników klientów kluczowych oraz około 80 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO, obsługiwani są przez około 430 autoryzowanych doradców biznesowych. Pozostali klienci z segmentu SOHO, wraz z klientami indywidualnymi, obsługiwani są przez autoryzowane Punkty Sprzedaży Plusa, a także przez własne telefoniczne centrum obsługi, centra telefoniczne partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez sklep internetowy.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)

Ważnym kanałem komunikacji z naszymi klientami jest telefoniczne centrum sprzedaży. Promując nasze usługi w różnych mediach, podajemy numery telefonów do infolinii sprzedażowej Cyfrowego Polsatu, Polkomtelu oraz Netii tak, aby potencjalni klienci mieli możliwość zasięgnięcia informacji na temat naszych usług, bezpośredniego złożenia zamówienia lub pozyskania adresu najbliższego punktu sprzedaży.

Call Center Cyfrowego Polsatu posiada ponad 600 stanowisk telefonicznych oraz około 320 stanowisk back-office do obsługi pismen wniosków (w tym faksowych i e-mailowych), natomiast Call Center Plusa składa się z ponad 800 stanowisk telefonicznych oraz około 350 stanowisk back-office, natomiast Call Center Netii dysponuje ponad 250 stanowiskami telefonicznymi oraz około 250 stanowiskami back office (w tym obsługa zgłoszeń technicznych). Nasze telefoniczne centra pozostają do dyspozycji naszych obecnych i potencjalnych klientów 24 godziny na dobę, siedem dni

w tygodniu, i odpowiadają za kompleksową i profesjonalną obsługę klienta. Operatorzy Call Center przekazują klientom informacje o naszych usługach, pośredniczą w zawieraniu umów abonenckich, przyjmują ewentualne reklamacje, udzielają informacji na temat płatności, świadczą wsparcie techniczne oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta.

Komunikacja online

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

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

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

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

Klientom naszej Grupy oferujemy dostęp do kont online - Internetowe Centrum Obsługi Klienta dla klientów Cyfrowego Polsatu i Plus Online dla klientów Polkomtelu. Funkcjonalność ta umożliwia klientom podgląd swojego konta przez Internet, gdzie po zalogowaniu można sprawdzić np. stan swoich usług, status płatności, pakiety objęte abonamentem, terminy płatności czy zamówić dodatkowe usługi. W odpowiedzi na zachodzące na rynku trendy – w szczególności dynamicznie rosnącą popularność smartfonów i rosnące znaczenie usług mobilnych, Polkomtel udostępnił aplikację mobilną do zarządzania kontem klienta, która posiada szeroki zakres funkcjonalności i jest kompatybilna z najpopularniejszymi mobilnymi systemami operacyjnymi dostępnymi na rynku.

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. Aplikacja mobilna IPLI od początku istnienia została pobrana już ponad 10 milionów razy. W lutym 2018 roku odświeżyliśmy stronę www IPLI, wprowadzając zmiany, dzięki którym serwis stał się jeszcze bardziej przyjazny i dopasowany do użytkownika.

2.5. Obsługa i utrzymanie klienta

Obsługa klienta

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

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

Trzonem obsługi klienta jest centrum obsługi telefonicznej. Składa się ono z siedmiu odrębnych ośrodków zintegrowanych poprzez system inteligentnej dystrybucji połączeń. System ten zapewnia całodobową obsługę klientów we wszystkie dni roku. Wspomniany system inteligentnej dystrybucji pozwala także na obsługę połączenia z uwzględnieniem kryterium tematu rozmowy i przekierowanie go do konsultanta zgodnie ze wskazaną tematyką, co pozwala na skrócenie czasu potrzebnego do obsługi klienta. W procesie telefonicznej obsługi posprzedażnej prowadzona jest również aktywna dosprzedaż produktów oraz lojalizacja.

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

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

Od 2015 roku w Polkomtelu funkcjonuje aplikacja mobilna do zarządzania kontem klienta, dzięki której możliwy jest stały i bezpłatny dostęp do bieżących informacji związanych z kontem bilingowym, aktualną ofertą, bieżącym użyciem oraz możliwością zakupu dodatkowych pakietów i usług. Korzystanie z serwisu jest darmowe i bez opłat za transmisję danych za ruch realizowany w aplikacji.

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

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

Utrzymanie klienta

Na wysoce konkurencyjnym rynku utrzymanie klienta jest dla nas niezwykle ważnym obszarem działalności. Stale rozwijamy nasze oferty i sposoby działania, aby minimalizować churn ilościowy i wartościowy i w efekcie zabezpieczyć przychody z bazy klientów Grupy Polsat.

W ramach programów utrzymaniowych prowadzimy działania zarówno w procesie reaktywnym, jak i proaktywnym. W procesie reaktywnym proces inicjowany jest przez klienta. W szczególności jeśli klient wyrazi chęć zakończenia

korzystania z naszych usług, wyspecjalizowany zespół konsultantów kontaktuje się z nim i przedstawia nowe, atrakcyjne warunki dalszej współpracy, tak aby zachęcić go do pozostania z naszą Grupą.

W przypadku programów proaktywnych my jako usługodawca inicjujemy proces. Aktywne działania utrzymaniowe rozpoczynamy przed upływem podstawowego okresu umowy klienta. Analizujemy obecne portfolio usług klienta, tak aby przedstawione propozycje w możliwie najwyższym stopniu odpowiadały jego obecnym potrzebom. Szeroka gama produktów oferowanych przez nas sprawia, że oprócz propozycji wzbogacenia usługi, którą klient posiada, oferujemy bardzo atrakcyjne warunki skorzystania z pozostałych naszych usług.

Klient w każdym momencie może rozszerzyć pakiet wykupionych usług, np. do posiadanego pakietu telewizyjnego na preferencyjnych warunkach może dodać usługi telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu. Również w dowolnym momencie każdy klient może skorzystać z poszerzonego pakietu telewizyjnego, usługi Multiroom czy dodatkowego pakietu usług mobilnych. Realizacja ofert jest możliwa w dowolnym kanale – przez internet, po zamówieniu przez telefon z dostawą do domu lub w dowolnym punkcie sprzedaży, w zależności od wyboru klienta.

2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi wzajemnych połączeń sieci, roamingu międzynarodowego, sprzedaży usług roamingu krajowego, sprzedaży usług dla MVNO, współdzielenia zasobów sieciowych, dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej oraz inne usługi telekomunikacyjne i nitelekomunikacyjne świadczone na rzecz przedsiębiorców telekomunikacyjnych w kraju i za granicą.

Wymiana ruchu między operatorami (Interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2018 roku Polkomtel był stroną 29 umów o połączeniu sieci z operatorami krajowymi oraz międzynarodowymi. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na optymalizację kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych dla naszych użytkowników końcowych w zakresie ruchu zarówno inicjowanego, jak i zakańczanego w naszej sieci.

W obszarze współpracy międzyoperatorskiej w 2018 roku analogicznie do lat poprzednich podejmowane były wzmoczone działania w relacjach z operatorami krajowymi i zagranicznymi, w celu redukcji ponoszonych przez nas kosztów hurtowych zakańczania połączeń. W tym celu negocjujemy umowy o połączeniu sieci z nowymi partnerami międzynarodowymi oraz łączymy negocjacje roamingowe i interkonektowe celem poprawy warunków współpracy i obniżenia stawek hurtowych za połączenie międzynarodowe. Współpraca z największymi operatorami międzynarodowymi oraz aktywne zarządzanie ruchem umożliwiły natychmiastowe wykorzystanie obniżek stawek hurtowych za kończenie połączeń w sieciach operatorów zagranicznych (MTR/FTR) do obniżenia kosztów po stronie hurtowej. W 2018 odnotowaliśmy wzrost przychodów hurtowych z usług zakańczania połączeń głosowych w sieci Polkomtel oraz usługi sprzedaży tranzytu ruchu międzysieciowego do polskich operatorów komórkowych. W roku 2018 kontynuowany był projekt migracji punktów styku sieci Polkomtel z operatorami na nową technologię IP, z zastosowaniem protokołu sygnalizacji SIP (*Session Initiation Protocol*), umożliwiającego realizację głosowych połączeń międzysieciowych w jakości HD (*HD voice*) i obniżkę kosztów wymiany ruchu międzysieciowego.

W związku z przejęciem kontroli nad Netią w trakcie 2018 roku rozpoczęliśmy wdrażanie inicjatyw synergicznych nakierowanych na uzyskanie dodatkowych korzyści dla Grupy. W zakresie działalności hurtowej głównymi obszarami biznesowymi mającymi pozytywny wpływ na wynik finansowy były: wymiana ruchu głosowego, optymalizacja kosztów związanych z zakańczaniem połączeń w kraju oraz projekt optymalizacji punktów styku sieci Polkomtel i Netii, polegający na zastępowaniu infrastruktury kupowanej od podmiotów trzecich infrastrukturą należącą do Grupy Cyfrowy Polsat i likwidacji dublujących się punktów styku.

Roaming międzynarodowy

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

Współpraca z partnerami roamingowymi jest ważnym strumieniem sprzedaży w kanale sprzedaży hurtowej Polkomtel. Oferujemy usługę hurtowego roamingu we własnej sieci dla operatorów zagranicznych w oparciu o umowy dyskontowe w zamian za korzystne warunki obsługi ruchu roamingowego, generowanego przez naszych klientów, korzystających z usługi roamingu za granicą. Przekłada się to na redukcję ponoszonych przez Polkomtel kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, co w konsekwencji umożliwia nam oferowanie konkurencyjnych cen dla własnych klientów i klientów MVNO działających na naszej sieci telekomunikacyjnej.

W 2018 roku kontynuowaliśmy otwieranie kolejnych relacji LTE udostępniając usługi w technologii LTE klientom partnerów roamingowych, dzięki czemu Polkomtel jest atrakcyjnym partnerem do korzystania z usług roamingowych w Polsce. To pomaga nam w zwiększaniu przychodów hurtowych ze sprzedaży usługi roamingu inbound w Polsce operatorom zagranicznym.

W 2018 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania kosztów roamingu, m.in. koncentrując się na obniżeniu kosztów usług głosowych oraz transmisji danych w roamingu w sieciach zagranicznych, co pozwoliło na zaoferowanie naszym klientom indywidualnym i biznesowym najbardziej konkurencyjnej na rynku polskim oferty bezpiecznych pakietów roamingowych data, tj. pakietu „Atlantycki”, który obejmuje 35 krajów europejskich oraz Andorę, USA i Turcję oraz pakietu „Orientalny”, który obejmuje 101 najpopularniejszych w zakresie wyjazdów Polaków krajów świata poza Europą. Dzięki aktywnej polityce pozyskiwania nowych partnerów roamingowych do umów dyskontowych, głównie poza obszarem EOG, to jest tam, gdzie dotychczasowe koszty hurtowe roamingu międzynarodowego były wysokie, obniżamy koszty roamingu w krajach egzotycznych, aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w tych krajach po niższych cenach.

Naszym celem jest, aby w każdym kraju EOG dostępna była dla naszych klientów usługa LTE w roamingu, a w pozostałych regionach dostępne co najmniej dwie sieci z usługą 2G/3G w każdym kraju. Rozszerzamy również o kolejne kraje usługę CAMEL (protokół służący do rozliczania usług w roamingu w czasie rzeczywistym) dla użytkowników prepaid i mix Polkomtel, aby ułatwić im wybieranie numerów i korzystanie z połączeń głosowych w roamingu, bez konieczności korzystania z funkcjonalności oddzwania. Obecnie usługa CAMEL dostępna jest w 274 sieciach w 157 krajach.

Dodatkowo na 2019 rok wynegocjowaliśmy nowe umowy dyskontowe, koncentrując się na równoważeniu kosztów korzystania przez naszych klientów z roamingu regulowanego w EOG przychodami hurtowymi ze sprzedaży usługi roamingu inbound klientom naszych partnerów roamingowych.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku, sieć Polkomtel oferowała usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 586 sieciach na terenie 217 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 509 sieciach na terenie 186 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można korzystać w 198 sieciach na terenie 98 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 393 sieciach na terenie 154 krajów i obszarów wydzielonych.

Roaming krajowy i operatorzy MVNO

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

Roaming krajowy

W ramach usługi hurtowej roamingu krajowego świadczymy usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS) dla operatora P4. Klienci P4 korzystają z sieci ruchomej Polkomtel od początku działalności P4 (od 2007 roku). W grudniu 2018 roku, w związku z realizowanym przez P4 programem inwestycyjnym mającym umożliwić mu rezygnację z usług hurtowych roamingu krajowego począwszy od 2022 roku, P4 wypowiedział Polkomtelowi umowę na świadczenie wspomnianej usługi z zachowaniem 12-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Operatorzy MVNO

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

telekomunikacyjnych aspektów działalności operatora MVNO oraz dedykowaną ofertę, marketing i sprzedaż pod własną marką przez partnera hurtowego MVNO.

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

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który stworzył swoją sieć dla MVNO już w 2006 roku. W minionym roku nasi partnerzy MVNO odnosili znaczące sukcesy w zakresie pozyskania klientów na rynku mobilnym. Świadczą o tym, między innymi, wyniki pozyskania klientów na drodze przenośności numerów (ang. *Mobile Number Portability* - MNP). W rankingu MNP za 2018 rok trzech nasi partnerzy MVNO: Premium Mobile, Aero2 oraz Multimedia Polska znaleźli się na trzech pierwszych miejscach wśród wszystkich polskich operatorów komórkowych w zakresie pozyskania netto klientów.

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

Szeroki zakres świadczonych przez nas usług i tworzenie dedykowanych rozwiązań pod potrzeby partnerów hurtowych umożliwiają współpracę w ramach różnych modeli biznesowych; od technologicznie zaawansowanych modeli dla operatorów posiadających własną infrastrukturę telekomunikacyjną (np. własne punkty styku sieci z operatorami i platformy IT), poprzez modele pośrednie, aż do modeli, które wymagają od partnerów MVNO wyłącznie posiadania kanałów marketingowych i sprzedażowych, a implementacja techniczna ograniczona jest do minimum. Aktywnie rozwijamy produkt hurtowy aby zaspokoić wymagania swoich partnerów MVNO i szybko reagować na dynamicznie zmieniające się warunki biznesowe.

2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

2.7.1. Otoczenie rynkowe

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

Pierwsze transmisje telewizyjne w Polsce rozpoczął w latach pięćdziesiątych XX wieku nadawca publiczny TVP. Był to jedyny nadawca na polskim rynku aż do 1992 roku, kiedy, w następstwie przemian ustrojowych, rynek nadawców został otworzony na działalność komercyjną. Od tego czasu liczba stacji systematycznie rośnie. Dnia 23 lipca 2013 roku zakończył się proces implementacji naziemnej telewizji cyfrowej (DTT – *digital terrestrial TV*), która obecnie oferuje bezpłatny dostęp do 28 kanałów, a zasięg multipleksów przekracza 99% populacji Polski.

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

Rynek reklamy telewizyjnej w Polsce

Według szacunków domu mediowego Zenith w 2018 roku Polska była trzecim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją i Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 7,4 mld złotych (po rabatach), z prawie 5,4% wzrostem względem 2017 roku. Wielkość rynku reklamy telewizyjnej wyniosła prawie 3,8 mld złotych i wzrosła o 5,5%, względem 2017 roku.

W 2018 roku telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 51%. Zdaniem Zenith udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową. Wzrost udziału Internetu nie wpływa istotnie na pozycję reklamy telewizyjnej z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2013-2020:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019P	2020P
TV	52%	53%	53%	52%	51%	51%	51%	50%
Prasa	11%	9%	8%	6%	5%	4%	4%	4%
Reklama zewnętrzna	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%
Radio	7%	7%	7%	8%	7%	7%	7%	7%
Internet	20%	22%	24%	26%	29%	30%	31%	32%
Kino	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Źródło: Zenith, „Advertising Expenditure Forecasts - December 2018”

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest wysoka konsumpcja telewizji. W 2018 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 257 minut dziennie. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców.

W oparciu o estymacje wielkości rynku reklamy wykonane przez dom mediowy Starcom, szacujemy, że w 2018 roku Grupa Polsat miała 27,2% udziałów w rynku reklamy telewizyjnej, wartym około 4,4 mld zł. Wskaźnik power ratio wyniósł w 2018 roku 1,2 (liczony jako stosunek udziałów w rynku reklamy do udziałów w widowni w grupie wszyscy 4+).

Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto analizując relację między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, widzimy wciąż duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,36%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,95%), Słowacji (0,78%), Niemczech (0,6%), Holandii (0,53%) czy w Austrii (0,49%).

Główne stacje telewizyjne

Polski rynek telewizyjny pozostaje zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: TVP1, TVP2, TVN i POLSAT, które w 2018 roku uzyskały łącznie 37,2% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. W roku 2018 w dalszym ciągu obserwowaliśmy wyraźny postęp fragmentaryzacji rynku telewizyjnego. Mniejsze stacje dostępne w multipleksach zyskiwały na znaczeniu, przede wszystkim kosztem wspomnianych czterech największych kanałów dostępnych wcześniej w analogowej telewizji naziemnej.

W roku 2018 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 11,4% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł 100%. Kanały tematyczne Grupy Polsat miały 12,9% udziału w widowni. Na kanały tematyczne Grupy Polsat składają się 32 stacje konkurujące w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne, muzyczne). Są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej oraz sześć kanałów dostępnych drogą naziemną: cztery wchodzące w skład MUX-2 (POLSAT, TV4, TV6 i Super Polsat) oraz dwa na MUX-1 (od 4 grudnia 2017 roku nowo zakupione Eska TV i Polo TV). POLSAT, główna stacja Grupy, wchodząca w skład MUX-2, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1, TVP2 oraz mniejszymi kanałami dostępnymi w naziemnej telewizji cyfrowej.

W 2018 roku, główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 12,2% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 100%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku, należy do Grupy TVN, która w chwili obecnej jest w 100% kontrolowana przez medialny koncern Scripps Network Interactive, którego właścicielem jest obecnie Grupa Discovery. Kanały tematyczne Grupy Discovery uzyskały w całym 2018 roku 14,9% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dwanaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2018 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 6,7% (TVP1) i 6,9% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny obu stacji wynosi 99,9% telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 7,9% udziałów w widowni. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, uzyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych. Obowiązujący TVP zakaz przerywania programów blokami reklamowymi istotnie wpływa na ograniczenie zasobów reklamowych stacji, a przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko 38,2% całkowitych przychodów grupy TVP w roku 2017 roku.

Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)

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

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

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

Pierwszy multipleks, MUX-1 do dnia 27 kwietnia 2014 roku zawierał trzy programy telewizji publicznej (TVP1, TVP2, TVP Info) oraz cztery programy komercyjne. Po tej dacie Telewizja Polska zwolniła zajmowane na tym multipleksie miejsca, w celu udostępnienia ich nadawcom wyłonionym w drodze konkursu. Obecnie kanałami dostępnymi na MUX-1 są: Telewizja TRWAM (kanał społeczno-religijny), STOPKLATKA TV (kanał filmowy), Fokus TV (kanał edukacyjno-poznawczy, aktualnie w bliskiej współpracy z Grupą Polsat) oraz TVP ABC (kanał dla dzieci w wieku 4-12 lat). Zasięg MUX-1 na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej Urząd Komunikacji Elektronicznej szacował na 98,8% populacji Polski.

MUX-2 zarezerwowany jest dla nadawców komercyjnych, w tym TV POLSAT. Regularna transmisja POLSATU w ramach cyfrowej telewizji naziemnej rozpoczęła się 30 września 2010 roku. Na dzień wyłączenia nadawania analogowej telewizji naziemnej zasięg MUX-2 szacowano na 98,8%.

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

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

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

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

2.7.2. Oferta

Kanały

Jesteśmy przekonani, że nasze portfolio kanałów jest skierowane do istotnych segmentów widzów a także, że utrzymamy pozycję lidera w segmencie programów sportowych oraz że umocnimy się w segmencie telewizji informacyjnej. Oferta Grupy Polsat jest skierowana do całej rodziny. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania portfolio kanałów Grupy składało się z 33 kanałów (nie licząc kanałów stowarzyszonych).

Portfolio kanałów Grupy Cyfrowy Polsat

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
POLSAT	SD/HD	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	100,0%
Polsat Sport	HD	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	46,3%
Polsat Sport Extra	HD	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	36,1%
Polsat Film	HD	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	54,2%
Polsat Cafe	HD	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	55,3%
Polsat Play	HD	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	53,1%
Polsat2	HD	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,2%
Polsat News	HD	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	55,8%
Polsat News 2	SD	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	58,8%
Polsat Sport News ⁽²⁾	HD	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	29,6%
TV4	SD/HD	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	100,0%
TV6	HD	30-05-2011	rozrywkowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,9%
Polsat Romans	SD	01-09-2013	kobięcy	kabel/satelita	non-FTA	49,9%
Disco Polo Music	SD	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	49,2%
Polsat Music	HD	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	47,7%
Polsat 1 ⁽³⁾	SD	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Fight	HD	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	18,3%
Super Polsat ⁽⁴⁾	SD/HD	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,5%
Polsat Doku ⁽⁵⁾	HD	10-02-2017	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	30,1%
Eska TV ⁽⁶⁾	SD/HD	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,1%
Eska Rock TV ⁽⁶⁾	SD	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	44,5%
Eska TV Extra ⁽⁶⁾	SD/HD	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	59,1%
Polo TV ⁽⁶⁾	SD	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,2%
VOX Music TV ⁽⁶⁾	SD	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	53,9%
Superstacja ⁽⁷⁾	SD/HD	02-10-2006	informacyjno-rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	57,0%
Eleven Sports 1 ⁽⁸⁾	HD/UHD	02-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	12,9%
Eleven Sports 2 ⁽⁸⁾	HD	22-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	13,1%
Eleven Sports 3 ⁽⁸⁾	HD	12-09-2016	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁸⁾	HD	20-11-2017	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁹⁾	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁹⁾	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Games ⁽¹⁰⁾	HD	15-10-2018	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	28,7%
Polsat Rodzina TV ⁽¹¹⁾	HD	16-10-2018	rodzinny	kabel/satelita	non-FTA	26,1%

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
Polsat Jim Jam	SD	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	45,1%
CI Polsat	HD	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	40,4%
Polsat Viasat Explore	HD	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	44,7%
Polsat Viasat Nature	HD	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	44,6%
Polsat Viasat History	HD	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	50,0%
Fokus TV	SD/HD	28-04-2014	edukacyjno - poznawczy	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,7%
Nowa TV	SD/HD	09-11-2016	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	78,8%
TV Okazje	SD	02-10-2017	sprzedażowa	kabel/satelita	non-FTA	n/a

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

POLSAT

POLSAT, nasz główny kanał, jest pierwszym kanałem w kategoriach udziałów w widowni w grupie komercyjnej, mieszczącej się w przedziale wiekowym 16-49 lat, osiągając w całym 2018 roku udział 11,4%. Stacja emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2). Poza dystrybucją sygnału naziemnego, POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Stacja oferuje bardzo szeroką gamę filmów fabularnych, seriali, tak polskich jak i zagranicznych, a także realizowane na podstawie umów licencyjnych, programy typu *talent show*. Na antenie istotne miejsce zajmuje również oferta sportowa.

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

Kanały tematyczne Grupy Cyfrowy Polsat

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2018	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
TV4 TV 4 HD	wszyscy 16-49 lat	3,85%	Oferata programowa stacji to filmy, seriale, inteligentna rozrywka.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013. Dostępny w technologii DTT.
TV6 HD	wszyscy 16-49 lat	1,47%	Oferuje filmy i seriale fabularne, również animowane oraz programy rozrywkowe.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013 roku. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Sport Polsat Sport HD	mężczyźni 16-59 lat	0,47%	Pierwszy kanał sportowy w ofercie Grupy. Oferuje relacje sportowe, jak również audycje tematyczne. Najważniejsze dla stacji dyscypliny to: (i) siatkówka (Mistrzostwa Świata, Liga Światowa, World Grand Prix, Plus Liga, Orlen Liga), (ii) lekkoatletyka (np. Diamond League), (iii) piłka nożna (Liga Mistrzów, Liga Narodów), (iv) piłka ręczna, (v) boks (vi) zawody KSW i MMA.	
Polsat Sport Extra Polsat Sport Extra HD	mężczyźni 16-44 lat	0,08%	Prezentuje ciekawe wydarzenia sportowe, relacje z najważniejszych turniejów tenisowych (np. Wimbledon) czy Liga Mistrzów piłki ręcznej	Nadaje od 2009 roku.
Polsat Sport News Polsat Sport News HD	mężczyźni 16-44 lat	0,04%	Na ramówkę stacji składają się aktualności sportowe, a także relacje z wydarzeń sportowych oraz formaty publicystyczne.	Do 1 stycznia 2017 r. nadawany w technologii DTT, od 2 stycznia 2017 r. dostępny wyłącznie w sieciach kablowo-satelitarnych w standardzie HD.
Polsat Sport Fight HD	mężczyźni 16-49 lat	0,06%	Kanał poświęcony w całości sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego HBO, TOP Rank, Showtime, Matchroom czy mieszane sztuki walki spod szyldu KSW, MMA Attack, oraz relacje Polsat Boxing Night.	Nadaje od 1 sierpnia 2016 roku.
Polsat Film Polsat Film HD	wszyscy 16-49 lat	0,65%	Szeroka oferta filmów. Światowe hity, filmy z czołówki box-office ale także produkcje kina niezależnego. Oferta oparta w znacznym stopniu na produkcjach wytwórni Sony Pictures Television International oraz 20th Century Fox TV.	
Polsat Cafe HD	kobiety 16-44 lat	0,33%	Oferata programów lifestyle'owych, o modzie, urodzie i stylu życia, kulinariach. W ofercie znajdują się produkcje własne, a także zagraniczne edycje różnych formatów.	
Polsat Play HD	mężczyźni 16-44 lat	0,65%	Programy poświęcone różnorodnym męskim hobby, np. wędkarstwo, motoryzacja, seriale dokumentalne, poradnikowe, lifestyle, prezentacje modnych gadżetów.	
Polsat 2 HD	wszyscy 16-49 lat	1,37%	Powtórki programów, które miały premierę na innych kanałach Grupy.	18 grudnia 2015 roku został zastąpiony za granicą przez Polsat 1 i pozostaje dostępny dla widzów w Polsce.
Polsat News HD	wszyscy 16-49 lat	0,69%	24-godzinny kanał informacyjny, w znacznej części realizowany na żywo, poświęcony wydarzeniom w Polsce i na świecie.	

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2018	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat News 2	top management	0,22%	Najświeższe informacje i komentarze do istotnych wydarzeń na rynku.	Kanał nabyty przez Grupę Polsat w lutym 2007 roku. Do 9 czerwca 2014 pod nazwą Polsat Biznes.
Polsat Romans	kobiety 16-49 lat	0,15%	Kanał przygotowany z myślą o kobietach, emituje filmy fabularne i seriale, zarówno polskie jak i zagraniczne.	Kanał nadaje od 1 września 2013 roku.
Disco Polo Music	wszyscy 16-49 lat	0,20%	Kanał prezentuje muzykę disco polo, dance oraz muzykę biesiadną.	Rozpoczął nadawanie od 1 maja 2014 roku.
Polsat Music HD	wszyscy 16-49 lat	0,05%	Kanał o tematyce rozrywkowej, poświęcony muzyce pop i rock.	Wystartował 26 września 2014 roku.
Polsat 1	Polacy mieszkający za granicą	n/d	Najnowsze polskie seriale Polsatu, hitowe produkcje, wyselekcjonowane z biblioteki programowej Polsatu, TV4, Polsat Cafe i Polsat Play.	Wystartował 18 grudnia 2015 roku.
Super Polsat	wszyscy 16-49 lat	1,05%	Kanał oferuje programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport.	Nadaje od 2 stycznia 2017 roku. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Doku HD	wszyscy 16-49 lat	0,06%	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.	Nadawany od 10 lutego 2017 roku.
Eska TV Eska TV HD	wszyscy 15-34 lata	1,26%	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach.	Nadaje od 8 sierpnia 2008 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Eska Rock TV	wszyscy powyżej 20 lat	0,01%	Kanał oferuje muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa	Nadaje od 1 września 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	wszyscy 16- 49 lat	0,08%	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.	Nadaje od 16 czerwca 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Polo TV	wszyscy 16-49 lat	0,94%	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90.	Nadaje od 7 maja 2011 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
VOX Music TV	wszyscy 25-45 lat	0,11%	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.	Nadaje od 28 kwietnia 2014 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Superstacja	wszyscy 16+	0,16%	Kanał o profilu informacyjno-rozrywkowym	Nadaje od 2 października 2018 roku, w Grupie Polsat od 5 czerwca 2018
Eleven Sports 1	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	0,48%	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2018	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Eleven Sports 2	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	0,12%	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Eleven Sports 3	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	n/d	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Eleven Sports 4	mężczyźni 16-49 lat miasta pow. 50 tys, zarobki 3,5 tys+	n/d	Kanał sportowy oferujący mecze czołowych piłkarskich lig europejskich, sporty motorowe (F1) piłki ręcznej, koszykówki, gale sportów walki oraz turnieje tenisowe rangi ATP 250.	Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
Polsat Sport Premium 1	mężczyźni 16-59 lat	n/d	Kanał transmitujący mecze Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.	Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
Polsat Sport Premium 2	mężczyźni 16-59 lat	n/d	Kanał transmitujący mecze Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.	Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
Polsat Games	wszyscy 12-24 lat	0,13%	Stacja telewizyjna poświęcona głównie grom wideo, e-sportowi oraz anime.	Kanał nadaje od 15 października 2018.
Polsat Rodzina TV	wszyscy 16-49	0,03%	Stacja poświęcona głównie rodzinie, serialom, filmom fabularnym, teleturniejom, programom rozrywkowym, programom poradnikowym, o tematyce chrześcijańskiej oraz serialom animowanym.	Kanał nadaje od 16 października 2018.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat (niekonsolidowane)

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2018	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat Jim Jam	dzieci w wieku 4-7 lat	1,22%	Oferta dziecięcych programów rozrywkowych.	Nadawany w oparciu o umowę joint venture między Grupą Polsat a ChelloZone.
CI Polsat	wszyscy 16-49 lat	0,13%	Programy kryminalne, oparte na faktach. Dokumenty prezentujące pracę policji, detektywów, czy laboratoriów kryminalistycznych.	Wspólny projekt Grupy Polsat i A+E Networks UK. Kanał nadaje od końca listopada 2011 roku.
Polsat Viasat Explore HD	mężczyźni 16-49 lat	0,14%	Kanał dedykowany mężczyznom, oferuje programy prezentujące ekstremalne zawody, sporty, wyprawy do trudno dostępnych miejsc.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature HD	wszyscy 16-49 lat	0,03%	Oferuje programy przyrodnicze dla całej rodziny.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History HD	wszyscy 16-49 lat	0,11%	Oferuje różnorodne programy związane z historią różnych okresów.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Fokus TV	wszyscy 16-49 lat	0,89%	Kanał tematyczny grupy o profilu edukacyjno-poznawczym i filmowym.	Od grudnia 2017 Grupa Polsat posiada udziały w spółce TV Spektrum. Stacja dostępna w DTT.
Nowa TV	wszyscy 16-49 lat	0,29%	Stacja telewizyjna o charakterze uniwersalnym, w ofercie posiada programy lifestylowe, seriale, programy informacyjne i publicystyczne.	Od grudnia 2017 Grupa Polsat posiada udziały w spółce TV Spektrum. Stacja dostępna w DTT.
TV Okazje	wszyscy 16-49 lat	n/a	Całodobowy sprzedażowy kanał telewizyjny.	Od 29 maja 2018 roku Grupa Polsat, posiada udziały w spółce TVO.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2016-2018⁽¹⁾

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2016	2017	2018
POLSAT	13,19%	12,34%	11,37%
TV4	3,64%	4,06%	3,85%
TV6	1,70%	1,56%	1,47%
Polsat2	1,44%	1,43%	1,37%
Polsat News	0,80%	0,75%	0,69%
Polsat Sport	0,44%	0,35%	0,32%
Polsat Film	0,79%	0,77%	0,65%
Polsat Play	0,67%	0,57%	0,52%
Polsat Cafe	0,39%	0,39%	0,32%
Polsat Sport Extra	0,09%	0,09%	0,07%
Polsat Sport News ⁽²⁾	0,35%	0,04%	0,03%
Polsat News 2	0,08%	0,07	0,04%
Food Network ⁽³⁾	0,10%	n/d	n/d
Polsat Romans	0,16%	0,12%	0,14%
Disco Polo Music	0,27%	0,21%	0,20%
Polsat Music ⁽⁴⁾	0,03%	0,05%	0,5%
Polsat 1 ⁽⁵⁾	n/a	n/a	n/a
Polsat Sport Fight ⁽⁶⁾	n/a	0,03%	0,03%
Super Polsat ⁽⁷⁾	n/a	0,84%	1,05%
Eska TV ⁽⁸⁾	0,65%	0,48%	0,08%
Eska Rock TV ⁽⁸⁾	0,01%	0,01%	0,02%
Eska TV Extra ⁽⁸⁾	n/a	0,10%	0,08%
Polo TV ⁽⁸⁾	1,33%	1,11%	0,94%
VOX Music TV ⁽⁸⁾	0,08%	0,06%	0,09%
Superstacja ⁽⁹⁾	0,07%	0,08%	0,06%
Eleven Sports 1 ⁽¹⁰⁾	0,01%	0,09%	0,13%
Eleven Sports 2 ⁽¹⁰⁾	0,03%	0,06%	0,05%
Eleven Sports 3 ⁽¹⁰⁾	n/a	n/a	n/a
Eleven Sports 4 ⁽¹⁰⁾	n/a	n/a	n/a
Polsat Sport Premium 1 ⁽¹¹⁾	n/a	n/a	n/a
Polsat Sport Premium 2 ⁽¹¹⁾	n/a	n/a	n/a
Polsat Games ⁽¹²⁾	n/a	n/a	0,04%
Polsat Rodzina TV ⁽¹³⁾	n/a	n/a	0,03%

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

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2016	2017	2018
Polsat JimJam	0,24%	0,15%	0,10%
Ci Polsat	0,14%	0,17%	0,13%
Polsat Viasat Explore	0,11%	0,10%	0,11%
Polsat Viasat History	0,14%	0,15%	0,11%
Polsat Viasat Nature	0,03%	0,02%	0,03%
Fokus TV	0,93%	0,83%	0,89%
Nowa TV	0,11%	0,21%	0,29%
TV Okazje	n/a	n/a	n/a

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

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

Ramówka

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

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

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

Źródła pozyskiwania programów polskich

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

Programy zlecone, gdy jest to konieczne, kierowane są do zewnętrznych producentów, co ma zapewnić dodatkowe wsparcie przy ich realizacji. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów stałych (tak osobowych jak i sprzętowych) działania Grupy. Lista zewnętrznych producentów, z usług których korzystamy, obejmuje około 50 podmiotów, tak polskich, jak i zagranicznych. Są wśród nich ATM Grupa S.A., Akson Studio Sp. z o.o., Tako Media Sp. z o.o. Sp.k., Constantin Entertainment Polska Sp. z o.o., Rochstar Sp. z o.o., Endemol Shine Polska Sp. z o.o., Jake Vision Sp. z o.o., Outset Films Sp. z o.o., Eskander, Goliat, Promiss, Sp. z o.o., Maxima Models Sp. z o.o., Artama Sp. z o.o., Albert-Art. Sp. z o.o., Golden Media Sp. z o.o., Nowa Scena Sp. z o.o., Frenzy Sp. z o.o. Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play, Polsat Cafe, Super Polsat, Polsat Rodzina i Polsat Games korzystamy z mniejszych, lokalnych firm producenckich. Polsat News jest produkowany głównie na bazie aktywów i zasobów własnych Grupy Polsat. Kanały sportowe opierają się przede wszystkim na realizacji transmisji z wydarzeń sportowych, do których zakupiliśmy prawa, a ich realizacja opiera się na zasobach własnych Grupy.

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

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

Źródła pozyskiwania programów zagranicznych

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

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

Zakup praw do transmisji sportowych

Istotne licencje sportowe kupowane przez Grupę dotyczą praw do rozgrywek siatkarskich FIVB (Liga Narodów kobiet i mężczyzn, Puchar Świata, Mistrzostwa Świata) oraz Infront/CEV (mistrzostwa Europy w piłce siatkowej) i PZPS (Memoriał Huberta Wagnera, mecze reprezentacji Polski w kraju). Długość tych kontraktów jest zazwyczaj związana z długością cyklu danego wydarzenia i są zawierane na okres od trzech do siedmiu lat. Najczęściej są to kontrakty denominowane w euro. Po uzyskaniu praw do relacjonowania danego wydarzenia sportowego, oferujemy widzom program komentowany przez polskich dziennikarzy, w ramach oprawy pojawia się również studio dedykowane danym relacjom.

W styczniu 2018 roku Telewizja Polsat przedłużyła umowę z międzynarodową federacją siatkarską FIVB i przez następne siedem lat będzie emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów (zastąpi Ligę Światową mężczyzn i World Grand Prix kobiet) - w sumie aż 260 spotkań w sezonie, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup, turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich 2020 i 2024, Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet 2022 oraz Puchar Świata 2019 i 2023.

W 2016 roku podpisaliśmy umowę z UEFA na pakiet eliminacji do Mistrzostw Europy 2020 oraz Mistrzostw Świata 2022. W nabytym pakiecie znajdują się również nowe europejskie rozgrywki piłkarskie – Liga Narodów: eliminacje i turniej finałowy (Final Four) 2019 i 2021. Od dekady posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Orlen Ligi. W roku 2014 przedłużyliśmy ten kontrakt na kolejnych pięć sezonów 2015-2020.

W czerwcu 2017 roku Grupa Polsat uzyskała wyłączne prawa do transmisji ponad 1000 meczów Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA przez trzy kolejne lata (od 2018 do 2021 roku) dla wszystkich kanałów dystrybucji – m.in. telewizji, internetu i urządzeń mobilnych. Jest to strategiczna inwestycja z uwagi na rosnącą w ostatnich latach popularność transmisji rozgrywek piłkarskich. Rozgrywki te pokazywane są w specjalnie stworzonych dedykowanych im kanałach Polsat Sport Premium.

Sprzedaż reklam i sponsoring

Rodzaje reklamy

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

Spoty reklamowe

Nadawcy oferują sprzedaż spotów w dwóch formach, obejmujących sprzedaż punktów GRP oraz sprzedaż według cennika na dany miesiąc.

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

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

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

Sponsoring

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

Wycena reklam

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

Aby zapewnić elastyczną ofertę klientom, proponujemy wycenę reklam według cennika oraz według kosztu punktu GRP.

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

Ceny GRP są ustalane przez zespół Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie punktów ratingowych są rezerwowane w wybranych blokach reklamowych na bazie zasobów, jakie zostają po zarezerwowaniu reklam kupionych wg cen cennikowych. Zdaniem zarządzających polityką handlową biura, taki system sprzedaży jest najbardziej optymalny jeśli chodzi o maksymalizację przychodów. W roku 2018 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 70% sprzedaży w głównym kanale Grupy, stacji POLSAT.

Wycena sponsoringu

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

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

2.7.3. Sprzedaż

Sprzedaż reklamy i sponsoringu

W naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, kluczowe źródło przychodów (około 75% w 2018 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas biuro reklamy Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialne za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych. Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się obsługą reklamową kanałów należących do Grupy.

W 2018 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach Grupy Polsat, jak również 39 stacjach należących do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media Biuro Reklamy są międzynarodowe domy mediowe, które funkcjonują jako pośrednicy negocjujący warunki, a następnie realizują kampanie dla swoich klientów. Sprzedaż czasu reklamowego odbywa się zarówno na mocy całorocznych kontraktów z domami mediowymi, jak i na bazie bezpośrednich zleceń od klientów. W roku 2018 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało 68% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media Biuro Reklamy. Tak jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy ma dość stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

Sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy Polsat

Drugim, po przychodach reklamowych i sponsoringowych, źródłem przychodów w naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2018 to źródło przychodów stanowiło 20% przychodów tego segmentu. Umowy na dystrybucję kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych nie są z zasady umowami na wyłączność. Standardowe umowy na dystrybucję polegają na ustaleniu miesięcznej stawki za dostarczanie klientom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od ilości klientów, do których trafiają nasze programy.

Dystrybucja treści za pośrednictwem Internetu

Jednym ze źródeł przychodów Grupy Telewizji Polsat jest również dystrybucja naszych programów w Internecie za pośrednictwem naszej telewizji internetowej IPLA. IPLA jest w czołówce rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach (komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier), jak i pod względem oferowanego kontentu. Udostępnianie programów w sieci oparte jest na trzech modelach rozliczeń. Pierwszy to model płatny transakcyjny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam.

Zespół sprzedaży

Polsat Media Biuro Reklamy odpowiada za sprzedaż reklam, sprzedaż pakietów sponsorskich, planowanie kampanii, analizę posprzedażową, badania rynkowe i analizy, rozwój nowych produktów oraz, co bardzo ważne, podnoszenie jakości relacji z obecnymi i potencjalnymi reklamodawcami. Dodatkowo, aby zagwarantować odpowiedni poziom wsparcia w planowaniu kampanii reklamowych w stacjach Grupy, zespół Polsat Media Biuro Reklamy współpracuje ściśle z klientami i domami mediowymi w projektowaniu działań niestandardowych, takich jak kampanie sponsorskie i inne pochodne działania cross-promocyjne. Wspólnie z działem planowania programowego, zespół Polsat Media Biuro Reklamy otrzymuje codziennie informację o dziennych wynikach oglądalności kanałów, według panelu telemetrycznego NAM. Dane te są wnikliwie analizowane w porównaniu z wynikami stacji konkurencyjnych, aby w ten sposób zapewnić najbardziej odpowiednie rozmieszczenie przerw reklamowych pod kątem zapewnienia reklamodawcom najbardziej efektywnego kosztowo dotarcia do ich grup docelowych. Biuro reklamy jest odpowiedzialne także za rozmieszczenie spotów reklamowych, zgodnie z oczekiwaniami klientów co do kontekstu programowego i pory emisji poszczególnych kampanii.

Od 2009 roku Polsat Media Biuro Reklamy wykorzystuje system informatyczny dedykowany sprzedaży reklam, PROVYS Sales. Wdrożone rozwiązania informatyczne są w pełni kompatybilne z PROVYS Office, zintegrowanym systemem klasy ERP, wykorzystywanym przez Grupę do zarządzania m.in. emisją programów. PROVYS Sales pozwala na równoczesne sprzedawanie reklam w 75 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2019 roku, automatyczną emisję

reklam, jak i na analizę posprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM).

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

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

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

2.7.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

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

Transmisja naziemna

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

Przekaz satelitarny

Mamy jako Grupa kilka umów dzierżawy transponderów satelitarnych z Eutelsat S.A. Są to umowy kontrybucyjne: dwie 8-letnie umowy zawarte w 2017 roku, umożliwiające nam korzystanie z dwóch pasm na satelicie Eutelsat 12 West A, 5-letnia umowa zawarta w 2017 roku na korzystanie z pasma na satelicie Eutelsat 33C. Za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu Telewizja Polsat ma dostęp do siedmiu innych transponderów Eutelsat. Nowe kanały dołączone do Grupy Polsat w grudniu 2017 roku dostępne są drogą satelitarną na podstawie stosownych umów z dotychczasowymi dostawcami usług.

Technologia i infrastruktura

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

- cztery studia telewizyjne (A, B, C i D), wszystkie wyposażone w nowoczesny, nowy lub niedawno zmodernizowany sprzęt HD:
 - studio A to największe studio używane przez kanał Polsat News i główny program informacyjny „Wydarzenia”;
 - studio B to studio dla programów sportowych,

- studio C to studio wirtualne przeznaczone do produkcji krótkich form telewizyjnych,
- studio D to studio wykorzystywane przez kanał Polsat News 2,
- dwie hale produkcyjne o powierzchni 1200 m² i 1600m² dedykowane do produkcji średnich i dużych widowisk rozrywkowych czy teleturniejów
- trzy hale produkcyjne: 2 x 500m² oraz 700m² dla potrzeb publicystyki, rozrywki, sportu oraz e-sportu, dla ich potrzeb zostały wybudowane dwie reżyserki w technologii HD z zaawansowanymi multimedialnymi elementami scenograficznymi z wykorzystaniem technologii VR, AR i studia wirtualnego
- pięć w pełni cyfrowych wozów transmisyjnych, w tym cztery duże, HD do produkcji estradowych i sportowych oraz świeżo oddany do użytkowania mały wóz HD do szybkiej produkcji krótkich programów sportowych,
- dwukamerowy wóz Slow Motion HD do powtórek sportowych,
- 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych bezpośrednio z miejsc wydarzeń, pracujących w jakości HD,
- wielokanałowy, automatyczny system emisji dla naszych kanałów (emisja nowych kanałów w Grupie wykonywana jest przez podmiot zewnętrzny),
- system multipleksu zapewniający efektywną dystrybucję sygnału do widza,
- cyfrowy system przełączania sygnałów telewizyjnych ośrodka,
- systemy i sieci komputerowe przeznaczone do obsługi zadań technologicznych w obszarach produkcji programów informacyjnych, sportowych, autopromocyjnych i postprodukcji
- cyfrowe archiwum programowe z nowoczesnym systemem zarządzania treścią – Media Asset Management,
- systemy montażowe pracujące w HD połączone sieciami technologicznymi IT i SDI,
- ponad 80 kamer reporterskich HD opartych o zapis na kartach pamięci SxS wraz z niezbędnym wyposażeniem i akcesoriami,
- systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku i z biurami regionalnymi oraz
- dwusilnikowy śmigłowiec EC-135 z kamerą HD stabilizowaną żyroskopowo, wykorzystywany do potrzeb realizacyjnych z możliwością przesyłu sygnału w jakości HD do 100 km.

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

Rezerwacje częstotliwości na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych

Polkomtel otrzymał koncesję na świadczenie usług telefonii komórkowej na terenie Polski z przydziałem częstotliwości w paśmie 900 MHz (wydaną w 1996 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 1800 MHz (wydaną w 1999 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2100 MHz (przyznaną w 2000 roku) oraz koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2600 MHz (wydaną w 2016 roku). Obecnie przepisy nie wymagają posiadania koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych a uprawnienie do korzystania z częstotliwości wynika z przyznanych decyzji rezerwacyjnych i może być przedłużone na dalsze okresy przez Prezesa UKE w wyniku wniosku o przedłużenie rezerwacji częstotliwości (który zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym należy złożyć w okresie od 12 do 6 miesięcy przed datą wygaśnięcia rezerwacji). Obecnie Polkomtel, na podstawie wydanych przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnych, jest uprawniony do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz do dnia 24 lutego 2026 roku, w paśmie 1800 MHz do dnia 14 września 2029 roku, w paśmie 2100 MHz do dnia 1 stycznia 2023 roku oraz 2600 MHz do dnia 25 stycznia 2031 roku. Wszystkie rezerwacje częstotliwości są „neutralne technologicznie” i mogą być także wykorzystywane do świadczenia usług w każdej z obecnie używanych technologii (m.in. GSM, UMTS, LTE).

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

Sferia, spółka zależna Aero2, na podstawie wydanej przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnej była uprawniona do wykorzystania częstotliwości w paśmie 800 MHz do dnia 31 grudnia 2018 roku.

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

Nordisk Polska, spółka zależna Polkomtelu, posiada rezerwację częstotliwości na usługi w technologii CDMA. Została ona wydana w 2006 roku i uprawnia do wykorzystywania częstotliwości do dnia 31 grudnia 2020 roku.

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

Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej dysponujemy aktualnie 37 koncesjami nadawczymi, w tym 6 koncesjami uniwersalnymi i 31 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 3 koncesje dotyczą wyłącznie nadawania naziemnego DTT (kanał POLSAT i TV4), 6 koncesji dotyczy nadawania naziemnego DTT i transmisji satelitarnej (dwie koncesje dla kanału Super Polsat, dwie koncesje dla kanału TV6 i po jednej koncesji dla kanałów Polo TV i Eska TV), 28 koncesji nadawczych dotyczy wyłącznie transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

Należy zaznaczyć, że od 2013 roku Grupa Polsat dysponuje koncesjami na rozpowszechnianie posiadanych już programów telewizyjnych o zasięgu ogólnopolskim (Polsat Film, TV4, TV6 oraz Super Polsat) na okres kolejnych 10 lat przypadający po wygaśnięciu koncesji aktualnie obowiązujących.

W poniższej tabeli przedstawiono koncesje, jakie obecnie posiada Grupa:

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
POLSAT	TV Polsat	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 marca 2024
Super Polsat	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne / Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	29 sierpnia 2030
Polsat 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Cafe	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	28 lipca 2024
Polsat Sport Extra	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	26 października 2025
Polsat Play	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 listopada 2025
Polsat News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat Film	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	4 czerwca 2029
Polsat News 2 ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	5 października 2024
TV4	TV Polsat	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 lutego 2029
TV6	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne /Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	22 lipca 2030
Polsat Romans	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Polsat Sport Fight	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Disco Polo Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Film 2 ⁽²⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat 1 ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	11 maja 2025
Polsat Sport Premium 1	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
Polsat Doku ⁽³⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Sport Premium 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Reality ⁽²⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	7 marca 2026
Polsat X ⁽²⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	7 marca 2026
Polsat Sport News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	20 grudnia 2026
Polo TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	23 lutego 2021
VOX Music TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	29 kwietnia 2024
Eska TV	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	26 maja 2029
Eska TV EXTRA	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
Eska Rock TV	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 marca 2026
Polsat Games	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Rodzina	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Smart Dom ⁽²⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Superstacja	Superstacja Sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026

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

(2) Kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

(3) Kanał rozpoczął nadawanie 10 lutego 2017 roku.

Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy

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

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

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

- reklama i telesprzedaż muszą być łatwo rozpoznawalne i odróżniać się od materiału redakcyjnego;
- czas nadawania reklam i telesprzedaży nie powinien przekraczać 12 minut w godzinie zegarowej, jednakże limit ten nie ma zastosowania do ogłoszeń nadawcy w związku z jego własnymi audycjami lub produktami towarzyszącymi wywodzącymi się bezpośrednio z tych audycji (takie ogłoszenia nie mogą trwać dłużej niż 2 minuty w godzinie zegarowej), jak również do ogłoszeń wymaganych przepisami prawa (w szczególności do ogłoszeń sponsorowanych);
- reklamę i telesprzedaż należy emitować pomiędzy audycjami, jednakże dopuszcza się przerywanie w celu emisji reklam i telesprzedaży;

- filmów wyprodukowanych dla telewizji (z wyłączeniem serii, seriali i audycji dokumentalnych) oraz filmów kinematograficznych tylko jeden raz w ciągu każdego pełnych 45 minut programu,
- innych audycji (z wyjątkiem transmisji zawodów sportowych zawierających przerwy wynikające z przepisów ich rozgrywania oraz transmisji innych wydarzeń zawierających przerwy, w których reklamy i telesprzedaż mogą być nadawane w tych przerwach), jeżeli okres pomiędzy kolejnymi przerwami w danej audycji wynosi w programie telewizyjnym co najmniej 20 minut,
- nie można przerywać w celu nadania reklam lub telesprzedaży: serwisów informacyjnych audycji publicystycznych i dokumentalnych o czasie krótszym niż 30 minut, audycji o treści religijnej, audycji dla dzieci;
- bloki poświęcone wyłącznie telesprzedaży muszą być wyraźnie oznaczone w sposób wizualny i dźwiękowy i nadawane w sposób nieprzerwany przez co najmniej 15 minut;
- ograniczenia dotyczące emisji reklam konkretnych produktów, w tym:
 - napojów alkoholowych, których reklamowanie jest zabronione, z wyjątkiem piwa, którego reklama jest dozwolona w godzinach od 20:00 do 6:00;
 - wyrobów tytoniowych, rekwizytów tytoniowych i produktów imitujących wyroby tytoniowe oraz gier hazardowych, których reklama jest zabroniona w każdym czasie;
 - produktów leczniczych, których reklama jest zakazana za wyjątkiem leków dostępnych bez recepty (tzw. OTC), których reklama musi spełniać pewne ściśle określone przez prawo wymagania;
 - świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej udzielanych wyłącznie na podstawie skierowania lekarza, których reklama jest zabroniona;
 - substancji psychotropowych i/lub środków odurzających, których reklama jest zakazana,
 - preparatów do początkowego żywienia niemowląt, których reklama jest zakazana.

Ponadto nowelizacja ustawy nakłada na nadawców obowiązek zapewnienia dostępności ich usług medialnych dla osób z niepełnosprawnością wzroku lub słuchu, w szczególności poprzez wprowadzanie odpowiednich udogodnień (np. audiodeskrypcja, napisy dla niesłyszących, lub tłumaczenie w języku migowym), tak aby co najmniej 10% kwartalnego czasu nadawania programu (z wyłączeniem reklam i telesprzedaży) zawierało takie udogodnienia.

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

Znaki towarowe

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

Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia

W 2018 roku kontynuowaliśmy działania polegające na wdrożeniach nowoczesnych technologii i najnowszych rozwiązań technicznych, które zapewniają klientom Grupy Polsat wyższą jakość i lepszą funkcjonalność posiadanych usług oraz umożliwiają rozszerzenie naszej oferty o nowe usługi i produkty.

W styczniu 2018 roku Cyfrowy Polsat i Plus wprowadziły do sprzedaży nowy Zestaw Internetu Domowego 300. Jest to najnowsza generacja i kolejny etap rozwoju unikalnego na polskim rynku rozwiązania, które jest oferowane przez Grupę Cyfrowy Polsat z sukcesem od 2014 r. i zapewnia dostęp do szybkiego Internetu LTE także w lokalizacjach, w których nie sprawdzają się inne rozwiązania. Nowy Zestaw Internetu Domowego 300 obsługuje technologię LTE Advanced i pozwala na pobieranie danych z szybkością nawet do 300 Mb/s. Najnowsza wersja Zestawu Internetu Domowego 300 wprowadza szereg udoskonaleń w porównaniu do poprzednika, czyli modelu ODU/IDU-200:

- Modem zewnętrzny ODU-300 jest modemem LTE kategorii 6 i pozwala na obsługę agregacji pasm, umożliwiając korzystanie z nowszej, szybszej i bardziej efektywnej technologii LTE Advanced o szybkości do 300 Mb/s;
- Obsługuje więcej częstotliwości: LTE FDD 800, 900, 1800, 2600 oraz LTE TDD 2600 MHz;
- Posiada dwa gniazda antenowe, co pozwala na ewentualne podłączenie dodatkowej anteny zewnętrznej wzmacniającej sygnał;
- Nowszy router Wi-Fi ac (IDU-300) umożliwiający szybsze przesyłanie danych wewnątrz sieci lokalnej.

W lutym 2019 roku Zestaw Internetu Domowego 300 z Internetem LTE Plus Advanced został uznany przez klientów „Internetem Mobilnym roku 2018” i jednocześnie wyróżniony nagrodą Złoty Bell w plebiscycie Mobility Trends organizowanym od 2010 roku przez wydawcę specjalistycznego magazynu „Mobility”.

W maju 2018 roku do oferty sieci Plus została wprowadzona pierwsza w Polsce mobilna biblioteka ilustrowanych audiobooków dla dzieci. Loloki.pl to portal i aplikacja z bajkami i książkami edukacyjnymi dla dzieci. Zapewnia ona nielimitowany dostęp do 239 pozycji. To zupełnie nowe publikacje, niedostępne w żadnym innym miejscu - zarówno bajki, jak i treści edukacyjne, a każda książka to ilustrowany audiobook z tekstem. Dziecko jednocześnie słucha głosu lektora i udźwiękowienia, ogląda ilustracje wykonane w różnych stylach oraz może czytać tekst wyświetlony czytelną czcionką.

W grudniu 2018 roku Polkomtel wdrożył w MPWiK Wrocław nowatorską usługę geolokalizacji połączeń na numery alarmowe. To pierwsza na polskim rynku tego typu usługa działająca w czasie rzeczywistym. Usługa jest przeznaczona dla podmiotów i służb użyteczności publicznej, obsługujących numery alarmowe (np. firmy wodociągowe, zakłady energetyczne, przedsiębiorstwa ciepłownicze, zakłady gazownicze). Nowa usługa umożliwia bieżący monitoring i lokalizację miejsc, z których w danym momencie dzwoni najwięcej osób chcących zgłosić awarię na numer alarmowy. Dzięki udostępnianym przez Plusa w czasie rzeczywistym trwale zanonimizowanym i zagregowanym informacjom o przybliżonej geolokalizacji połączeń i prób połączeń, firma obsługująca numer alarmowy może natychmiast reagować, zwłaszcza w przypadku dużych awarii sieci wodociągowej. Usługa rozwiązuje problem niedostępności numerów alarmowych spowodowany ich przeciążeniem.

W grudniu 2018 roku Grupa Cyfrowy Polsat jako pierwszy operator w Polsce rozpoczęła wdrożenie technologii TDD w paśmie 2600 MHz, co oznacza, że oferuje swoim klientom dostęp do Internetu wykorzystując w sumie 95 MHz różnych nośnych LTE. Wprowadzenie technologii TDD ma na celu przede wszystkim zwiększanie pojemności sieci w konkretnych lokalizacjach i zaoferowanie jeszcze lepszego dostępu do Internetu klientom. TDD (Time Division Duplex) i FDD (Frequency Division Duplex) to dwa różne sposoby realizacji transmisji danych w LTE. Różnica między nimi polega na sposobie wykorzystania częstotliwości do transmisji do i od klienta: technologia FDD używa dwóch, na stałe rozdzielonych, fragmentów pasm do transmisji w obu kierunkach w tym samym czasie, natomiast technologia TDD używa jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Na potrzeby technologii TDD i FDD wykorzystywane są również nieco inne fragmenty pasm dzięki czemu Grupa Cyfrowy Polsat oferuje już dostęp do Internetu z wykorzystaniem 60 MHz w paśmie 2600 MHz (nośna 20 MHz FDD oraz dwie nośne 2x20 MHz TDD). Podobnie jak w przypadku innych nośnych LTE, nowe zasoby częstotliwościowe można również agregować z innymi nośnymi FDD. Wdrożenie TDD w sieci LTE Plus Advanced wymaga jednocześnie odpowiedniego sprzętu wspierającego tę technologię od strony klienta. Wprowadzony w styczniu 2018 roku do sprzedaży zestaw ODU-IDU 300 wspiera technologię TDD LTE.

Grupa Polsat, w ramach dalszej integracji operacyjnej oraz w związku ze strategią rozwoju na rynku usług łączonych, jest w trakcie wdrażania nowego zintegrowanego systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług, realizowanego we współpracy z firmą Huawei. Podstawą nowego podejścia jest strategia omnichannel – wielokanałowego podejścia do sprzedaży, utrzymania i obsługi klienta. Zastosowany system umożliwi jeszcze lepsze, prostsze i efektywniejsze zarządzanie sprzedażą, a także elastyczne reagowanie na dynamikę rynkową - łatwiejsze i szybsze stanie się uruchamianie nowych produktów i usług.

Dodatkowo w trakcie 2018 roku w Grupie Cyfrowy Polsat zostały uruchomione nowe programy pracownicze ukierunkowane na budowanie kultury innowacyjności oraz promowanie nowych metodyk pracy związanych z kreowaniem innowacyjnych rozwiązań. Programy te mają na celu zaangażowanie pracowników we wdrażanie innowacji oraz edukację w obszarze nowych technologii oraz ich wpływu na biznes Grupy.

Z kolei w styczniu 2019 roku Polkomtel we współpracy z Grupą Vodafone zaoferował całkowicie nową usługę „Internet w samochodzie”. W ramach tej usługi po zakupie specjalnych pakietów internetowych można w samochodzie korzystać z Internetu z wykorzystaniem Wi-Fi pojazdu. Usługa „Internet w samochodzie” jest aktualnie dostępna w samochodach marki Mercedes-Benz klas: A, C, CLS, E, G, S z systemem telemetrycznym NTG 5.5 lub nowszym oraz w samochodach marki Ford z modemem FordPass Connect: Ford Focus, Ford Fiesta, Ford EcoSport, Ford Edge 2019, Ford Transit Connect MCA,

Ford Tourneo Connect MCA. Usługa „Internet w samochodzie” nie jest przypisana do samochodu, lecz połączona z kontem klienta, po zmianie pojazdu na samochód tej samej marki nadal więc można korzystać z zakupionych wcześniej pakietów danych. Usługa „Internet w samochodzie” działa bez dodatkowych opłat roamingowych w większości krajów europejskich.

Systemy IT

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

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym korzystamy z systemów IT pozwalających skutecznie i wydajnie zarządzać naszą bazą klientów. Systemy te obejmują, między innymi, system zarządzania relacjami z klientami, system obsługi sprzedaży, Internetowe Centrum Obsługi Klienta oraz system obsługi transakcji.

W zakresie systemów do dekodów korzystamy z aplikacji i oprogramowania pozwalającego oferować jak najefektywniejsze produkty. Będąc ich właścicielem i posiadając związane z nimi prawa własności intelektualnej, możemy skutecznie i szybko reagować na wszelkie potrzeby naszych klientów. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym używamy systemów na licencji firm zewnętrznych, takich jak system warunkowego dostępu zabezpieczający dostęp do kanałów oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH. Jednocześnie, poszukując optymalizacji kosztu rozwoju linii high-end dla małych wolumenów, współpracujemy z doświadczonymi dostawcami, np. w produkcie EVOBOX, który jest w pełni zintegrowanym rozwiązaniem hybrydowym z PVR.

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

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

Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności w obszarze telekomunikacji. W zakresie zarządzania siecią sterujemy wszystkimi elementami infrastruktury sieciowej pod kątem ich dostępności, osiągnięć i bezpieczeństwa w celu kontrolowania ruchu i planowania pojemności sieci zgodnie z oczekiwanymi potrzebami.

W zakresie obsługi klientów i bilingu, korzystamy z systemów, które pozwalają na elastyczny biling dla różnych taryf kontraktowych i prepaid. Systemy obsługi klienta pozwalają na adresowanie potrzeb klientów poprzez różne kanały komunikacji (takie jak telefoniczne biuro obsługi klienta, poczta elektroniczna, IVR, SMS, punkty sprzedaży i Internet). Dodatkowo wykorzystujemy szereg aplikacji, które wspierają segmentację klientów, definiowanie produktów oraz wybór kanałów sprzedaży i metody komunikacji.

Korzystamy z systemów zarządzania, które obejmują m.in. kontrolę finansową, kontrolę przychodów, systemy wykrywania nadużyć, oceny zdolności kredytowej i tzw. systemy scoringowe, oraz systemy wspierające proces sprawozdawczości dla celów wewnętrznych i regulacyjnych. Oprócz głównego, Polkomtel utrzymuje także zapasowe centrum obliczeniowe (data center), które zawiera zduplikowane informacje pochodzące z najważniejszych systemów i dane o decydującym znaczeniu, tak aby w przypadku ewentualnej awarii zapewnić możliwość kontynuowania świadczenia najistotniejszych usług.

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

W ramach działań zmierzających do integracji operacyjnej Polkomtela z Cyfrowym Polsatem oraz wykorzystując już posiadane w Grupie rozwiązania informatyczne, Grupa Polsat realizuje projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtela. Działania te pozwolą także na dalszą optymalizację kosztową oraz wykorzystanie istotnych synergii tak

w obszarze wykorzystania zasobów, jak i wiedzy. Istotnym składnikiem tego przedsięwzięcia jest projekt wdrożenia nowego zintegrowanego systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług.

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

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

Nieruchomości

Cyfrowy Polsat jest właścicielem zdecydowanej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, część biur oraz obiekty studyjne i magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2018 roku na posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Połączonego Kredytu Terminowego. Nieznaczna część nieruchomości należących do Cyfrowego Polsatu jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych i innych mediów. Część nieruchomości jest użytkowana na zasadach dzierżawy od podmiotów trzecich.

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

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

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

Główne działania w ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej są prowadzone w dzierżawionych pomieszczeniach w budynku biurowo-przemysłowym zlokalizowanym przy ul. Ostrobramskiej 77 w Warszawie oraz w studiach nagrań zlokalizowanych przy ul. Łubinowej 4A w Warszawie, należących do Cyfrowego Polsatu.

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

Umowy ubezpieczenia

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

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

W 2018 roku Grupa Polsat miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2017-2019 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z STU Hestia S.A. w koasekuracji z TUIR Warta S.A. i TU Generali S.A. dotyczące ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, ubezpieczenia maszyn od uszkodzeń, ubezpieczenia utraty zysku, ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym.

W zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawarta została umowa generalna na lata 2017-2019 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A. dotycząca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w tym OC zawodowego. Ponadto zawarte zostało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych z PZU S.A. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządów spółek z Grupy Polsat zaangażowane są następujące towarzystwa: TUIR Allianz S.A., Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce, Chubb Oddział w Polsce, TUIR Warta S.A., Sopockie TU Ergo Hestia S.A. i PZU S.A.

W 2018 roku nasza spółka zależna Polkomtel kontynuowała z STU Ergo Hestia S.A. umowę generalną dotyczącą ubezpieczenia floty (OC, AC, Kr, NNW, Assistance) obejmującą swoim zakresem całą flotę Grupy Polsat.

W 2018 roku kontynuowano ubezpieczenie kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych z Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A.

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

Plan Ciągłości Działania

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

Działalność sponsoringowa i charytatywna

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

Szczegóły dotyczące prowadzonej przez nas działalności charytatywnej i sponsoringowej zostały opisane w „Sprawozdaniu Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za 2018 rok”, dostępnym na naszej stronie internetowej pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

3. ISTOTNE WYDARZENIA I UMOWY

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zmiana struktury akcjonariatu

W dniach 30 i 31 stycznia 2018 roku do Spółki wpłynęły zawiadomienia wystosowane na podstawie art. 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, zawierające informacje o zmianie udziałów w liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

W wyniku zawarcia w dniu 26 stycznia 2018 r. przez Karswell transakcji zbycia 16.577.107 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu oraz w dniu 29 stycznia 2018 r. transakcji nabycia przez Reddev 21.041.375 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu Cyfrowego Polsatu od Sensor, zmieniły się bezpośrednio posiadane przez ww. spółki udziały w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, jak również udziały pośrednio posiadane przez podmioty kontrolujące te spółki. W szczególności w wyniku zawartych transakcji nastąpiło zwiększenie pośredniego zaangażowania przez Pana Zygmunta Solorza do 57,34% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 65,97% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Przed ww. transakcjami Pan Zygmunt Solorz posiadał pośrednio 56,64% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 62,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Szczegóły dotyczące zmian w strukturze własności znaczących pakietów akcji Spółki zostały przedstawione w raporcie bieżącym Spółki nr 7/2018 z dnia 31 stycznia 2018 roku.

Ponadto w dniu 27 kwietnia 2018 roku Spółka otrzymała zawiadomienia wystosowane na podstawie art. 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych od Karswell, Reddev i TiVi Foundation.

W wyniku zawarcia w dniu 26 kwietnia 2018 r. przez Karswell transakcji zbycia, a przez Reddev transakcji nabycia 123.411.161 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu zmieniły się bezpośrednio posiadane przez ww. spółki udziały w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, jak również udziały pośrednio posiadane przez TiVi Foundation, podmiot kontrolujący Reddev. W wyniku zawartej transakcji nastąpiło zwiększenie bezpośredniego zaangażowania kapitałowego Reddev do 46,70% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 57,66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki przy obniżeniu zaangażowania Karswell do 1,56% kapitału zakładowego Spółki, reprezentującego 1,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Szczegóły dotyczące powyższych zmian w strukturze własności znaczących pakietów akcji Spółki zostały przedstawione w punkcie 1.2. niniejszego Sprawozdania – *Charakterystyka Grupy Polsat - Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat - Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego*, jak również w raportach bieżących Spółki nr 13/2018 z dnia 27 kwietnia 2018 roku oraz 14/2018 z dnia 27 kwietnia 2018 roku.

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 mln zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o decyzji wydanej przez organ w pierwszej instancji w raporcie bieżącym nr 11/2018 z dnia 5 marca 2018 roku.

W wydanej decyzji organ zakwestionował prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych płatności odsetkowych dokonanych w 2012 roku. Spółka odwołała się od decyzji organu, ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów doradczych oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W dniu 10 lipca 2018 roku organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z dnia 15 lutego 2018 roku. Spółka informowała o decyzji organu wydanej w drugiej instancji w raporcie bieżącym nr 27/2018 z dnia 16 lipca 2018 roku. Spółka nie zgadzała się z przedmiotową decyzją organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z dnia 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił

tak wniesioną skargę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem WSA i po uzyskaniu pisemnego uzasadnienia zamierza złożyć skargę kasacyjną od tego wyroku do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie.

Ponadto organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014. Prowadzona w tym zakresie kontrola celno-skarbowa nie została przekształcona przez organ w postępowanie podatkowe. W przypadku utrzymania niekorzystnej, a zdaniem Spółki błędnej interpretacji przepisów dotyczących przedmiotu sporu, organ może doprowadzić do wydania decyzji określającej dodatkowe zobowiązania Spółki z tego tytułu odnośnie lat 2013 i 2014.

Spółka nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej bieżący wynik finansowy.

Zawarcie umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta druga umowa zmieniająca (ang. *Second Amendment and Restatement Deed*) między Spółką, działającą jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors' Agent*), oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako agent stron finansowania (ang. *Finance Parties*), („Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca”) do Połączonej Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku, zmienionej umową zmieniającą i konsolidującą (ang. *Amendment, Restatement and Consolidation Deed*) z dnia 21 września 2015 roku.

Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca m.in. wprowadziła zmianę ostatecznej daty spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2022 roku (przypadającej pierwotnie na dzień 21 września 2020 r.) oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, przy którym Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych w związku z Umową Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) lub po przekroczeniu którego Spółka będzie musiała ponownie ustanowić zwolnione zabezpieczenia, na 3,00:1 (pierwotnie 1,75:1). Szczegóły dot. Połączonej Umowy Kredytowej oraz zmian wprowadzonych przez Drugą Umowę Zmieniającą i Konsolidującą zostały przedstawione w punkcie 4.3.5. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat - Przegląd sytuacji finansowej – Płynność i zasoby kapitałowe - Istotne umowy finansowania zawarte przez spółki z Grupy*.

Decyzja Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie

W dniu 30 kwietnia 2018 roku Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie wydał decyzję utrzymującą w mocy zaskarżoną decyzję Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie z dnia 25 maja 2017 roku, określającą zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 mln zł plus odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o wydaniu decyzji przez Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w raporcie bieżącym nr 12/2017 z dnia 29 maja 2017 roku oraz w sprawozdaniu finansowym za rok 2017.

Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego.

Spółka nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej bieżący wynik finansowy.

Podział zysku za 2017 rok

W dniu 28 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia całości zysku netto Spółki za rok obrotowy 2017 w wysokości 606,0 mln zł na kapitał zapasowy. Uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia jest zgodna z uprzednią rekomendacją Zarządu Spółki z dnia 29 maja 2018 roku, która została w tym samym dniu pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą.

Mając na uwadze strategiczne inwestycje poczynione przez Spółkę i jej wybrane spółki zależne w latach 2017 i 2018, które zapewniają kontynuację rozwoju grupy kapitałowej Spółki w długim okresie zgodnie z nadrzędnym celem strategicznym Grupy, jakim jest trwały wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy, jak również biorąc pod uwagę nadal relatywnie wysoki poziom zadłużenia Grupy, Zarząd Spółki zdecydował nie rekomendować wypłaty dywidendy z zysku za rok 2017. W opinii Zarządu Spółki pozwoli to ograniczyć poziom zadłużenia Grupy, co jest zgodne z przyjętymi założeniami strategicznymi, w tym w szczególności z celem polityki zarządzania zasobami kapitałowymi, jakim jest obniżenie w możliwie krótkim terminie wskaźnika całkowitego zadłużenia netto Grupy (długu netto do EBITDA) poniżej poziomu 1,75x. Jednocześnie Zarząd Spółki podtrzymał politykę dywidendową przyjętą w dniu 8 listopada 2016 roku.

Powołanie członków Rady Nadzorczej

W dniu 28 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu postanowiło, iż Rada Nadzorcza nowej kadencji będzie składała się z siedmiu członków oraz powołało do Rady Nadzorczej Spółki na kolejną, trzyletnią kadencję panów Józefa Birkę, Roberta Gwiazdowskiego, Marka Kapuścińskiego, Aleksandra Myszkę, Leszka Rekse, Tomasza Szelałę oraz Piotra Żaka.

Na posiedzeniu w dniu 28 czerwca 2018 roku Rada Nadzorcza wybrała na Przewodniczącą Rady Nadzorczej Pana Marka Kapuścińskiego oraz powołała spośród swoich członków Komitet Audytu i Komitet ds. Wynagrodzeń. W skład Komitetu Audytu weszli: Pan Robert Gwiazdowski (Przewodniczący Komitetu Audytu), Pan Leszek Rekse oraz Pan Tomasz Szelałę, natomiast w skład Komitetu ds. Wynagrodzeń weszli Pan Tomasz Szelałę (Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń) oraz Pan Marek Kapuściński.

3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Netia S.A.

W dniu 29 listopada 2017 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o realizacji transakcji nabycia kontrolnego pakietu akcji spółki Netia reprezentującego nie więcej niż 66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii za kwotę w wysokości ok. 1,33 mld zł. Transakcja została podzielona na dwa etapy.

Etap pierwszy, który został zrealizowany w dniach 4 i 5 grudnia 2017 roku, polegał na nabyciu przez Spółkę pakietu akcji reprezentującego 32,99% całkowitej liczby głosów w WZA Netii.

W drugim etapie, rozpoczętym w dniu 5 grudnia 2017 roku, Cyfrowy Polsat ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji Netii („Wezwanie”). Cena za akcję w Wezwaniu została określona na poziomie 5,77 zł. Rozpoczęcie przyjmowania zapisów nastąpiło 30 stycznia 2018 roku, a ich zakończenie miało miejsce 14 maja 2018 roku. W wyniku rozliczenia Wezwania w dniu 17 maja 2018 roku Spółka wraz z Karswell Limited, na mocy opisanego poniżej porozumienia, nabyli łącznie 110.702.444 akcji Netii reprezentujących łącznie 32,99% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 110.702.444 głosów na walnym zgromadzeniu. W tym Spółka nabyła 34.662.045 akcji Netii reprezentujących łącznie 10,33% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 34.662.045 głosów na walnym zgromadzeniu, natomiast Karswell Limited nabył 76.040.399 akcji Netii reprezentujących łącznie 22,66% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 76.040.399 głosów na walnym zgromadzeniu (wszystkie ww. udziały w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA Netii podano według stanu na dzień 20 marca 2019 roku, z uwzględnieniem zarejestrowanych zmian wysokości kapitału zakładowego Netii).

Więcej informacji odnośnie transakcji nabycia kontrolnego pakietu akcji Netii znajduje się w punkcie 4.3 skonsolidowanego Raportu Roczno Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku opublikowanego dnia 22 marca 2018 roku oraz w raportach bieżących Spółki nr 16/2018 z dnia 11 maja 2018 roku, nr 17/2018 z dnia 14 maja 2018 roku i nr 18/2018 z dnia 22 maja 2018 roku.

Porozumienie z Karswell Limited

Zapisy Połączonej Umowy Kredytów, zawartej dnia 15 września 2015 roku, zawierały określone ograniczenia pozwalające spółkom z Grupy Polsat na przeznaczenie ściśle limitowanej kwoty na cele akwizycyjne. Z uwagi na powyższe ograniczenia, pozostające w mocy na dzień ogłoszenia Wezwania, nabywającymi akcje Netii w ramach Wezwania byli Spółka oraz podmiot powiązany ze Spółką - Karswell Limited.

W dniu 5 grudnia 2017 r. Spółka oraz Karswell zawarły umowę w przedmiocie wspólnego nabycia akcji Netia w Wezwaniu oraz umowę zobowiązującą do sprzedaży akcji (*Agreement on the Joint Acquisition of Shares in a Tender Offer and Preliminary Share Purchase Agreement*) („Porozumienie Nabywających”). Niezwłocznie po spełnieniu się warunków zawieszających Porozumienia Nabywających, tj. w szczególności po zmianie warunków Połączonej Umowy Kredytów lub zastąpieniu jej innymi umowami finansującymi w sposób umożliwiający Spółce nabycie wszystkich akcji będących przedmiotem Wezwania, Karswell zobowiązał się sprzedać Spółce wszystkie nabyte w ramach Wezwania akcje za cenę, za którą nabył akcje w Wezwaniu. Karswell miał ponadto otrzymać dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Karswell ostatniej akcji objętej Wezwaniem a dniem, w którym sprzedaż akcji nabytych przez Karswell w ramach Wezwania na rzecz Spółki („Okres Przejściowy”) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania Grupy Kapitałowej Spółki przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Karswell nabył akcje w Wezwaniu za każdy dzień Okresu Przejściowego. Wynagrodzenie zostało ustalone dla rekompensaty ciężarów związanych z zaangażowaniem kapitału Karswell w Wezwanie.

Ponadto, w Okresie Przejściowym Karswell zobowiązał się wykonywać prawo głosu z akcji Netii nabytych w Wezwaniu zgodnie z instrukcjami Spółki. Inne istotne warunki Porozumienia Nabywających zostały zawarte w treści Wezwania.

W dniu 2 lipca 2018 r. Spółka oraz Karswell zawarły aneks do Porozumienia Nabywających zmieniając je w ten sposób, że zobowiązanie Spółki do jednorazowego nabycia wszystkich akcji Netii nabytych przez Karswell w Wezwaniu zostało zastąpione zobowiązaniem do nabywania ww. akcji w kolejnych transzach. W dniu 3 lipca 2018 roku Spółka odkupiła od Karswell 17.331.023 akcji Netii nabytych przez Karswell w ramach Wezwania. W dniu 2 października 2018 roku Spółka odkupiła od Karswell w kolejnej transakcji 58.709.376 akcji Netii. W wyniku powyższych transakcji nie uległa zmianie łączna liczba akcji Netii, które Cyfrowy Polsat i Karswell nabyły wspólnie w Wezwaniu.

Na dzień 20 marca 2019 roku Cyfrowy Polsat posiada 221.404.885 akcji Netii reprezentujących łącznie 65,98% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 65,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu, natomiast Karswell nie posiada bezpośrednio akcji Netii.

Szczegółowe informacje odnośnie podpisanego aneksu do Porozumienia Nabywających oraz nabycia przez Spółkę akcji Netii od Karswell przedstawiają raporty bieżące Spółki nr 26/2018 z dnia 2 lipca 2018 roku i nr 29/2018 z dnia 26 września 2018 roku.

Nabycie praw sportowych przez Telewizję Polsat

W styczniu 2018 roku Telewizja Polsat przedłużyła umowę z międzynarodową federacją siatkarską FIVB i przez następne siedem lat będzie emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów (zastąpi Ligę Światową mężczyzn i World Grand Prix kobiet) - w sumie aż 260 spotkań w sezonie, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup/Match, turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich 2020 i 2024, Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet 2022 oraz Puchar Świata 2019 i 2023. Ponadto, w styczniu 2018 został zawarty trzyletni kontrakt na transmisje na antenach Polsatu gal UFC, organizacji sportowej zajmującej się sportami walki i największego dostawcy usług *pay-per-view*.

Przejęcie kontroli nad Eleven Sports Network

W maju 2018 roku Telewizja Polsat zawarła z Eleven Sports Network LTD umowę dotyczącą nabycia 3.340 udziałów spółki Eleven Sports Network Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie stanowiących 50% + jeden udział w kapitale zakładowym Eleven Sports Network.

Eleven Sports Network zajmuje się produkcją i dystrybucją programów sportowych na terytorium Polski i jest właścicielem atrakcyjnych praw sportowych, które odsprzedawane są w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji, w tym również Spółce. Oferowane przez Eleven Sports Network treści sportowe premium, włączając w to hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę, włoską Serie A TIM, angielski The Emirates FA Cup wyścigi Formula 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe, są dostarczane do ok. 2,3 milionów abonentów i obecne w ofertach ponad 100 operatorów oraz online. Nabycie udziałów stanowi długoterminową inwestycję Grupy Polsat mającą strategiczny charakter. W średnim horyzoncie czasowym uzyskanie dostępu do portfolio praw sportowych, którymi dysponuje Eleven Sports Network, pozwoli na wzmocnienie pozycji Grupy na fragmentaryzującym się rynku telewizyjnym, przy jednoczesnym zabezpieczeniu dostępu do kontentu sportowego Eleven Sports Network na rzecz klientów Spółki i klientów innych spółek w ramach Grupy.

Łączna cena nabytych udziałów została ustalona na kwotę 38 mln euro. Pierwsza rata w wysokości 18 mln euro została zapłacona w dniu 25 maja 2018 roku. Druga rata poddana korekcie o wartość długu netto Eleven Sports Network została zapłacona w dniu 31 lipca 2018 roku.

Jeśli wartość Eleven Sports Network w oparciu o osiągnięte wyniki w roku 2020 przekroczy kwotę 80 mln euro, Telewizja Polsat będzie musiała dokonać dodatkowej płatności na rzecz sprzedającego w wysokości 25% nadwyżki wartości Eleven Sports Network ponad kwotę 80 mln euro (wartość Eleven Sports Network liczona jako 9x skorygowana EBITDA obliczona na podstawie sprawozdania finansowego Eleven Sports Network za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2020 roku).

Szczegóły dotyczące warunków nabycia przez Telewizję Polsat udziałów w Eleven Sports Network zostały przedstawione w raporcie bieżącym Spółki nr 20/2018 z dnia 24 maja 2018 roku.

Rozwój programu smartDOM

W lutym 2018 roku udostępniliśmy kolejną odsłonę naszej strategicznej oferty usług łączonych, czyli programu smartDOM, który obejmuje portfolio produktów i usług dla każdego domu. Oprócz flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa, Internetu LTE Plus i Plus Advanced oraz telewizji satelitarnej Cyfrowego Polsatu, proponujemy naszym klientom również sprzedaż energii elektrycznej i gazu, usługi bankowe, ubezpieczeniowe oraz z zakresu bezpieczeństwa domu, a także urządzenia telekomunikacyjne.

Jedną z głównych, niezmiennych zasad naszego programu lojalnościowego jest prosta zależność – im więcej produktów i usług posiada klient, tym więcej oszczędności może zgromadzić dzięki uzyskiwanym rabatom. Istotną wprowadzoną zmianą było natomiast zniesienie progu wejścia do programu. Obecnie każdy klient może korzystać ze smartDOM niezależnie od wysokości wybranego abonamentu. Zmienił się również system rabatowania – za każdą kolejną usługę z oferty telewizji (także naziemnej telewizji cyfrowej), telefonu komórkowego, telefonu stacjonarnego lub Internetu klient zapłaci 10 zł mniej miesięcznie.

W lutym 2018 roku zdecydowaliśmy się także na zmianę zasad programu smartFIRMA, który obecnie działa według podobnych reguł jak nowy smartDOM.

Konsekwentnie realizując strategię rozwoju usług zintegrowanych dla domu, w czerwcu 2018 roku objęliśmy rabatem smartDOM kolejne produkty - tym razem usługi Netii: szybki, stacjonarny dostęp do Internetu, przede wszystkim w technologiach światłowodowych, oraz działające na jego bazie usługi telewizyjne, jak również usługi telefonii stacjonarnej. Usługi Netii można obecnie nabyć w ponad 470 punktach sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Plusa. Pod koniec 2018 roku wdrożyliśmy ponadto usługę Internetu stacjonarnego oferowanego pod marką Plusa, która jest dostarczana w oparciu o infrastrukturę Netii.

Wprowadzenie nowych ofert telewizyjnych z pakietem Polsat Sport Premium

W lipcu 2018 roku zaoferowaliśmy naszym klientom nowy pakiet sportowy Polsat Sport Premium, dzięki któremu od nowego sezonu 2018/2019 fani najlepszych klubowych rozgrywek piłkarskich mogą oglądać po raz pierwszy w Polsce wszystkie mecze Ligi Mistrzów UEFA na żywo oraz spotkania Ligi Europy UEFA. Pakiet składa się z dwóch kanałów w jakości Super HD – Polsat Sport Premium 1 i Polsat Sport Premium 2 – oraz 4 serwisów telewizyjnych premium w systemie pay-per-view. Każdy dzień meczowy to ok. 8 godzin relacji na żywo (studio i mecze) oraz wiele programów towarzyszących: przed i pomeczowe studia, pogłębione analizy, reportaże, wywiady, doświadczeni eksperci i komentatorzy, goście specjálni. Programy są nadawane z nowego, specjalnie zaprojektowanego z myślą o rozgrywkach Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA studia, ze ścianą wideo o rozdzielczości 4x4K i oprawą wizualną realizowaną z wykorzystaniem nowoczesnych technologii – rozszerzonej rzeczywistości (AR) oraz modeli 3D. Jest to jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie tego typu obiektów telewizyjnych w Europie i zdecydowanie najnowocześniejsze studio w Polsce.

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

Rozgrywki piłkarskie są dostępne zarówno dla abonentów Cyfrowego Polsatu, klientów sieci Plus, jak i użytkowników telewizji internetowej IPLA. Dla widzów Cyfrowego Polsatu, przy umowie zawartej na okres 2 lat, nowy pakiet Polsat Sport Premium jest dostępny w zestawach z pakietami podstawowymi w cenach od 50 zł do 120 zł miesięcznie. Cena zestawu z pakietem IPLA Polsat Sport Premium w sieci komórkowej Plus, przy umowie zawartej na okres 2 lat, wynosi od 70 zł do 90 zł miesięcznie. W serwisie internetowym IPLA pakiet jest dostępny, także dla klientów zewnętrznych, w dwóch wariantach: jako subskrypcja pełnego sezonu - w cenie 360 zł oraz jako dostęp 7-dniowy - w cenie 40 zł.

Kanały Polsat Sport Premium udostępniane są w Polsce również przez część konkurencyjnych platform płatnej telewizji, w szczególności przez operatora platformy nc+ oraz telewizję kablową UPC, a także przez należącą do Grupy Polsat spółkę Netia. W tym przypadku przychód Grupy Polsat stanowią opłaty hurtowe ponoszone przez wspomnianych operatorów z tytułu uzyskania możliwości transmitowania kanałów Polsat Sport Premium.

Przeniesienie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Polkomtel do Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.

W dniu 31 sierpnia 2018 roku nastąpiła rejestracja w KRS przeniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa spółki Polkomtel Sp. z o.o., obejmującej m.in. aktywną i pasywną infrastrukturę telekomunikacyjną, do spółki Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej PL 2014 Sp. z o.o.), należącej w 100% do Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat. W tej samej spółce znajdują się również obszary infrastruktury przeniesione wcześniej ze spółek Aero 2 Sp. z o.o. oraz Sferia S.A.

Powyższy krok jest związany z dynamicznym rozwojem sieci telekomunikacyjnej Grupy, skutkującym utworzeniem dedykowanego obszaru kompetencji infrastruktury telekomunikacyjnej, który jest odpowiedzialny za: (i) rozwój, budowę oraz utrzymanie radiowej i transmisyjnej infrastruktury telekomunikacyjnej, (ii) dzierżawę infrastruktury telekomunikacyjnej, w tym m. in. nadawanie sygnału radiowego mobilnej sieci komórkowej oraz udostępnianie innych usług telekomunikacyjnych (np. transmisja punkt-punkt) oraz (iii) pełną obsługę radiowej i transmisyjnej części sieci telekomunikacyjnej niezbędnej do realizacji powyższych zadań.

Głównym celem powyższego działania jest stworzenie własnego operatora infrastruktury, skupienie własności majątku sieciowego w jednym podmiocie prawnym, uproszczenie i uporządkowanie struktury podmiotów naszej Grupy, połączenie tożsamyh zasobów, a także optymalizacja kosztowa budowy i utrzymania infrastruktury sieciowej.

Wprowadzenie do oferty nowych modeli dekodерów

We wrześniu 2018 roku rozszerzyliśmy ofertę sprzętową Cyfrowego Polsatu o nowe dekodery do odbioru cyfrowej telewizji satelitarnej. EVOBOX LITE i EVOBOX HD to kolejne wysokiej klasy urządzenia HD, które łączą nowoczesny design z prostą, intuicyjną obsługą oraz łatwym dostępem do serwisów multimedialnych – Cyfrowy Polsat GO i HBO GO – zawierających tysiące materiałów VOD. Dekodery posiadają wbudowany moduł Wi-Fi, dzięki któremu łączą się bezprzewodowo z Internetem, co daje możliwość korzystania z serwisów online i pozwala oglądać tysiące filmów, seriali i programów w serwisach Cyfrowy Polsat GO i HBO GO zawsze, kiedy widz ma na to ochotę, także przed ich emisją w telewizji. Urządzenia są produkowane w należącej do Grupy Polsat fabryce.

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

Uruchomienie dwóch nowych kanałów tematycznych

W październiku 2018 roku uruchomiliśmy dwa nowe kanały tematyczne - Polsat Games oraz Polsat Rodzina.

Polsat Games to propozycja skierowana nie tylko do fanów gier komputerowych czy e-sportu, ale również do pasjonatów nowych technologii i animacji. Flagowymi produkcjami stacji są własne rozgrywki e-sportowe. Ponadto w ramówce znajdują się recenzje gier i sprzętu, talk-show z udziałem twórców gier, programy rozrywkowe z gwiazdami internetu, anime oraz programy skierowane do młodszych widzów, które zapropnują naukę z wykorzystaniem gier. Polsat Games jest projektem 360°, co oznacza, że wszystkie relacje na żywo można oglądać również na Twitchu, a programy własne, po premierze w telewizji, będą dostępne w internecie - w IPLI i na YouTube.

Polsat Rodzina to stacja o profilu rodzinnym. W jej ofercie znajdują się m.in. programy poradnikowe, edukacyjne bajki dla dzieci oraz programy o tematyce chrześcijańskiej. Szerokie spectrum programów jest adresowane do trzech pokoleń – od dzieci, przez rodziców, aż po seniorów. Poranne pasmo poradnikowe będzie poruszać tematy z dziedziny zdrowego trybu życia, psychologii, a także wychowania dzieci. Pojawia się też konkretne porady prawne i ekonomiczne. Dla młodszych widzów stacja przygotowała pasmo bajek edukacyjnych i bez przemocy. W ofercie znajdują się także programy o tematyce chrześcijańskiej, które będą pokazywane w sposób intrygujący nie tylko dla ludzi wierzących. Audycje skoncentrują się na sprawach bliskich każdemu myślącemu i wrażliwemu człowiekowi, a nie na bieżących sporach światopoglądowych czy politycznych.

Dołączenie marki a2mobile i jej klientów do Premium Mobile

W dniu 9 października 2018 roku spółka Aero 2 z Grupy Cyfrowy Polsat oraz Premium Mobile ogłosiły plan dołączenia marki a2mobile, należącej do Aero 2, oraz jej klientów do Premium Mobile. Powyższa decyzja uwzględniała fakt, że obie marki mają podobny model działania oraz świadczą usługi grupie klientów, których łączą podobne zainteresowania, wartości i zapotrzebowanie na usługi telekomunikacyjne. W dniu 30 listopada 2018 roku nastąpiła rejestracja wniesienia marki a2mobile do Premium Mobile, w wyniku czego Grupa Cyfrowy Polsat zwiększyła swoje zaangażowanie kapitałowe w Premium Mobile do poziomu 24,47% głosów na walnym zgromadzeniu. Grupa Cyfrowy Polsat zachowa również przychody hurtowe od marek a2mobile i Premium Mobile. W związku z faktem, że Grupa Cyfrowy Polsat posiada udział mniejszościowy w spółce Premium Mobile, poczynszy od czwartego kwartału 2018 roku usługi przedpłacone, z których korzystają klienci marki a2mobile nie są ujmowane w zestawieniu raportowanych przez Grupę Cyfrowy Polsat usług przedpłaconych.

Podjęcie wstępnych działań związanych z potencjalnym refinansowaniem obligacji

W dniu 24 października 2018 roku Zarząd Cyfrowego Polsatu podjął uchwałę w sprawie podjęcia wstępnych działań związanych z potencjalnym refinansowaniem zadłużenia Spółki z tytułu wyemitowanych niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii A o łącznej wartości nominalnej 1.000 mln zł, zapadających w dniu 21 lipca 2021 roku. Zamiarem Spółki jest dokonanie oceny w zakresie możliwości refinansowania powyższych obligacji celem obniżenia kosztów obsługi zadłużenia.

Działania Spółki zmierzają do oszacowania aktualnego popytu rynkowego na nowe obligacje oraz zaproponowania ewentualnych warunków i harmonogramu emisji nowych obligacji umożliwiających Zarządowi Spółki podjęcie decyzji co do ustanowienia programu emisji obligacji, w ramach którego nowe obligacje miałyby zostać wyemitowane.

Połączenie Cyfrowego Polsatu i CPTM

W dniu 31 października 2018 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę o połączeniu Cyfrowego Polsatu i Cyfrowego Polsatu Trade Marks Sp. z o.o. („CPTM”), podmiotu w 100% zależnego od Spółki. Grupa Cyfrowy Polsat sukcesywnie realizuje strategię uproszczenia struktur i w jej ramach centralizacji świadczonych usług. Połączenie Spółki z CPTM jest zgodne z długoterminową strategią Grupy oraz umożliwi optymalizację kosztową działalności.

Szczegółowe informacje o połączeniu zawiera raport bieżący Spółki nr 33/2018 z dnia 31 października 2018 roku.

Oferta Internetu stacjonarnego w Plusie

W grudniu 2018 roku wprowadziliśmy pod marką Plus nową ofertę Internetu stacjonarnego, działającego w oparciu o infrastrukturę dostępową Netii. Oferta Plus Internet Stacjonarny jest adresowana do klientów indywidualnych oraz małych firm z segmentu SOHO. Umożliwia ona dostęp do szybkiego Internetu, dostarczanego w czterech technologiach (miedz (CU), Ethernet (ETTH), kabel (HFC) oraz światłowód (PON)) w zależności od dostępnej infrastruktury. Obecnie Plus oferuje klientom z powyższych segmentów każdy rodzaj dostępu do Internetu: w smartfonie, Internet domowy LTE oraz łącze stacjonarne w technologiach światłowodowych.

Wdrożenie LTE TDD na częstotliwości 2600 MHz

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

TDD (Time Division Duplex) i FDD (Frequency Division Duplex) to dwa różne sposoby realizacji transmisji danych w LTE. Różnica między nimi polega na sposobie wykorzystania częstotliwości do transmisji do i od klienta: technologia FDD używa dwóch, na stałe rozdzielonych, fragmentów pasm do transmisji w obu kierunkach w tym samym czasie, natomiast technologia TDD używa jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Na potrzeby technologii TDD i FDD wykorzystywane są również inne fragmenty pasm, dzięki czemu Grupa Cyfrowy Polsat oferuje już dostęp do Internetu z wykorzystaniem 60 MHz w paśmie 2600 MHz (nośna 20 MHz FDD oraz dwie nośne 2x20 MHz TDD). Podobnie jak w przypadku innych nośnych LTE, nowe zasoby częstotliwościowe można również agregować z innymi nośnymi FDD.

3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

Zmiany w składzie Zarządu Cyfrowego Polsatu

Na posiedzeniu Rady Nadzorczej Spółki w dniu 17 stycznia 2019 roku pan Tobiasz Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku, a następnie Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały dotyczące następujących zmian w składzie Zarządu Spółki:

(i) powołania z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu pana Mirosława Błaszczyka, obecnego Prezesa Zarządu spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o., czyli spółki zależnej od Spółki;

(ii) powołania z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Wiceprezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu pana Macieja Steca, obecnego Członka Zarządu Cyfrowego Polsatu.

Pan Tobiasz Solorz, który w 2011 roku wszedł do Zarządu Polkomtelu, od lutego 2014 roku był jego Prezesem Zarządu, a od 2015 roku zarządzał całą Grupą Polsat, w przyszłości będzie wchodził w skład rad nadzorczych spółek Grupy i wykonywał nadzór właścicielski.

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

List reprezentanta akcjonariusza większościowego w sprawie polityki dywidendowej

W dniu 7 lutego 2019 roku Zarząd Spółki otrzymał pismo od pana Zygmunta Solorza, występującego w imieniu większościowego akcjonariusza Cyfrowego Polsatu, zawierające postulat rozważenia przez Zarząd zmiany polityki dywidendowej Spółki.

Pan Zygmunt Solorz zaproponował, aby przez najbliższe trzy lata została wypłacona akcjonariuszom Spółki dywidenda w łącznej wysokości co najmniej około 1,8 mld zł.

W szczególności, postulat obejmował ustalenie rocznej kwoty dywidendy na poziomie minimum 4% liczonych ze średniej kapitalizacji Spółki z grudnia 2018 roku, czyli około 0,93 złotego na akcję. Tak skalkulowana nominalna roczna kwota nowej dywidendy mogłaby być płacona przez Spółkę przez trzy kolejne lata.

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

W dniu 15 marca 2019 roku Zarząd Spółki poinformował o przyjęciu przez Spółkę nowej polityki dywidendowej, która wychodzi naprzeciw wspomnianym powyżej oczekiwaniom akcjonariusza większościowego. Nowa polityka dywidendowa Spółki została szczegółowo przedstawiona w rozdziale 7.5 – *Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym – Polityka dywidendy*.

4. PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY POLSAT

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

4.1.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym

Sytuacja gospodarcza w Polsce

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

Według danych Komisji Europejskiej w latach 2015-2018 roku nastąpiło wyraźne odbicie zarówno polskiej gospodarki, jak i krajów Unii Europejskiej. Wzrost PKB Polski za ten okres wyniósł odpowiednio 3,8%, 2,9% oraz 4,6%, a w 2018 roku szacowany jest na około 5%. Aktualnie publikowane prognozy krajowych i międzynarodowych instytucji dotyczące perspektyw rozwoju polskiej gospodarki zakładają utrzymanie wysokiego tempa rozwoju polskiego PKB w latach 2019-2020 pomimo spowolnienia wzrostu, przekraczającego analogiczne wskaźniki dla całej Unii Europejskiej około dwukrotnie.

Wierzymy, że średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, wideo online, telefonię komórkową, usługi dostępu do Internetu, usługi łączone oraz urządzenia końcowe, będą rosły wraz ze wzrostem polskiego PKB oraz dalszym wzrostem poziomu wynagrodzeń, przyczyniając się do wzrostu naszych przychodów. Oczekujemy, że utrzymanie pozytywnej dynamiki rozwoju PKB w latach 2019-2020 będzie miało również korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce.

Sytuacja na rynku płatnej telewizji w Polsce

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

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

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku płatnej telewizji. Dodatkowo inwestujemy w zakup nowych atrakcyjnych i unikalnych treści, czego wyrazem jest między innymi zakup praw do transmisji piłkarskiej Ligi Mistrzów i Ligi Europy w sezonach 2018-2021. Wierzymy, że daje nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Dodatkowo oferujemy usługi płatnej telewizji jako element oferty zintegrowanej, co pozytywnie wpływa na lojalizację bazy klientów i przyczynia się do relatywnie niskiego wskaźnika churn.

Globalnym trendem jest dynamiczny rozwój nieliniowego odbioru treści, dostarczanych przez serwisy wideo na żądanie czy serwisy OTT (over-the-top). W Polsce ten rynek jest dopiero w początkowej fazie rozwoju w porównaniu z rynkami w krajach Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych i naszym zdaniem posiada duży potencjał rozwoju, szczególnie w sytuacji poprawiającej się jakości łącz szerokopasmowych na rynku. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix czy Amazon Prime. Jednocześnie wycofanie przez koncern Naspers serwisu Showmax z rynku polskiego świadczy w naszej opinii o dużych wyzwaniach ciążących na tym segmencie. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizji internetowej IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych. Pracujemy również nad rozwojem produkowanego przez nas sprzętu abonenckiego do odbioru usługi płatnej telewizji w celu szerszego rozpropagowania świadczonych przez nas usług, tj. poza tradycyjny model dostępu w technologii satelitarnej.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. W minionych latach, przy stale rosnącym PKB Polski, rynek reklamy telewizyjnej wykazywał regularny jednocyfrowy (w ujęciu procentowym) wzrost, a w 2018 roku odnotował wysoką dynamikę na poziomie 6,3%. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w latach 2019-2020 (odpowiednio 3,5% i 3,2% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, oczekiwane w latach 2019-2020 wysokie tempo wzrostu gospodarczego powinno mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu. Według szacunków domu mediowego Starcom, dynamika wydatków reklamowych w 2019 roku będzie oscylować wokół poziomu 3%.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za pierwsze półrocze 2018 roku wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 16,8% rok do roku i osiągnęły wartość 2,17 mld zł. W znacznym stopniu na tempo rozwoju tej formy reklamy mają wpływ wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzi część naszych wpływów. W pierwszym półroczu 2018 roku wzrosły one o 41% i stanowiły 14% całkowitych wydatków reklamy online. Uważamy, że dzięki jednej z czołowych pozycji na rynku wideo online, poprzez telewizję internetową IPLA oraz inne serwisy z grupy Cyfrowego Polsatu, możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych, oraz poszerzenia oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2018 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 37,2% w porównaniu do 37,9% w 2017 roku.

Ponadto według domu mediowego Starcom udział stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji w rynku reklamy telewizyjnej systematycznie rośnie. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia nawiązanie współpracy oraz akwizycje w obszarze kanałów tematycznych dokonane przez Grupę w 2017 i 2018 roku doskonale wpisują się w długoterminową strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Nabyte w grudniu 2017 roku stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmacniają ofertę muzyczną Telewizji Polsat, a nawiązanie współpracy w zakresie rozwijania dwóch kolejnych stacji dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej - Nowa TV i Fokus TV - stanowi atrakcyjne uzupełnienie kompleksowej oferty programowej kanałów Grupy. Wszystkie wyżej wymienione stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności. W związku z powyższą transakcją spodziewamy się osiągnięcia wymiernych synergii sprzedażowych oraz kosztowych, pierwotnie oszacowanych na około 15 mln zł rocznie. Ponadto w czerwcu 2018 roku włączyliśmy do naszego portfolio stacji tematycznych kanał informacyjny Superstacja.

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

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

Najnowszym wydarzeniem było uruchomienie w październiku 2018 roku dwóch kanałów tematycznych - Polsat Games i Polsat Rodzina. Polsat Games jest dedykowany graczom komputerowym i e-sportowi, a ponadto nowym technologiom i animacji. Kanał nadaje m.in. rozgrywki e-sportowe na żywo, programy publicystyczne z udziałem twórców gier, show z gwiazdami internetu oraz recenzje najnowszych tytułów i sprzętu. Stacja jest projektem 360°, a jej programy będą dostępne wszędzie tam, gdzie fani gier konsumują treści, także w internecie. Polsat Rodzina to kanał o profilu rodzinnym. W jego ofercie znajdują się m.in. programy poradnikowe, edukacyjne bajki dla dzieci oraz programy o tematyce chrześcijańskiej.

Rosnące znaczenie usług konwergentnych

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

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

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

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

W Polsce pierwszym przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji Grupa Polsat skupiła w ramach grupy kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwi lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Już w czerwcu 2018 roku zaoferowaliśmy naszym klientom w ramach pilotażu szerokopasmowy Internet stacjonarny Netii, uzupełniony o działające na jego bazie usługi telewizyjne oraz telefonię stacjonarną. Natomiast pod koniec 2018 roku wprowadziliśmy usługę Plus Internet Stacjonarny, która jest dostarczana naszym klientom w oparciu o infrastrukturę Netii. Pracujemy również nad dalszym poszerzeniem oferty i dostępności naszych usług konwergentnych.

Zmiany dotyczące konwergencji usług dotyczą również naszego otoczenia konkurencyjnego. W lipcu 2018 roku T-Mobile Polska podpisał umowę z Orange Polska, na mocy której T-Mobile będzie świadczyć swoim klientom usługi BSA (*ang. Bitstream Access*) poprzez część sieci światłowodowej FTTH (*ang. Fiber to the Home*) należąca do Orange. Zgodnie z komunikatem prasowym Orange, umowa obejmuje okres 10 lat, z możliwością przedłużenia o kolejne 5 lat, i dotyczy dostępu do budynków wielorodzinnych na obszarach nie objętych dostępem regulowanym BSA, w zasięgu których znajduje się ok. 1,7 mln gospodarstw domowych. Transakcja nie została zawarta na zasadach wyłączności, co z jednej strony pozwala innym operatorom nawiązać współpracę związaną z hurtowym dostępem do infrastruktury Orange, a z drugiej strony nie wyklucza porozumienia T-Mobile z innymi hurtowymi dostawcami infrastruktury stacjonarnej. Następnie we wrześniu 2018 roku T-Mobile Polska zawarł umowę z operatorem Nexera, który obecnie buduje sieć światłowodową w czterech województwach w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa – POPC. Jak podaje T-Mobile, na bazie obu posiadanych umów operator zwiększy zasięg dostępnej mu sieci światłowodowej do 4,5 mln gospodarstw domowych do 2020 roku. T-Mobile planuje pełne wdrożenie komercyjnej oferty usług konwergentnych dla klientów indywidualnych w pierwszym kwartale 2019 roku i obecnie prowadzi testy usług FTTH wśród swoich pracowników.

Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie spośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie szacujemy, iż spośród urządzeń używanych przez naszych klientów dopiero około 73% stanowią smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż nasycenie naszej bazy klientów usług mobilnych smartfonami będzie w trakcie najbliższych lat nadal rosło.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2018 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie sześciokrotnie w latach 2018-2024.

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

Roll-out konkurencyjnych sieci LTE

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

Współpraca między niektórymi operatorami telekomunikacyjnymi w zakresie współdzielenia sieci radiowej może mieć istotny wpływ na kształtowanie się polskiego rynku telekomunikacyjnego. W grudniu 2016 roku T-Mobile Polska i Orange Polska podpisały porozumienie, w ramach którego prowadzą rozbudowę własnych sieci LTE na bazie pasma 800 MHz, korzystając wspólnie z sieci nadajników NetWorks!, jednakże bez współużytkowania posiadanych zasobów radiowych. W maju 2018 roku obaj operatorzy podpisali aneks do umowy, na mocy którego rozwiązali współpracę w zakresie współdzielenia częstotliwości w pasmach 900 MHz i 1800 MHz. Jednocześnie T-Mobile i Orange planują zwiększać pojemność sieci LTE w swoich pasmach przy jednoczesnym ograniczeniu zasobów wykorzystywanych dla potrzeb usług w technologii 2G. Ponadto wspomniani operatorzy prowadzą refarming własnych pasm 2100 MHz na potrzeby technologii LTE kosztem ograniczenia technologii 3G.

Z kolei w marcu 2019 roku operator sieci Play poinformował, że osiągnął poziom 7.000 własnych wież w ramach realizowanego programu inwestycyjnego, którego celem jest osiągnięcie do końca 2021 roku ogólnokrajowego pokrycia i wybudowanie łącznie 9.500 własnych wież. Rozbudowa sieci Play ma przełożyć się na uniezależnienie się tego operatora od usługi roamingu krajowego, z której Play aktualnie korzysta celem zapewnienia ogólnopolskiego zasięgu swoim klientom, począwszy od 2022 roku.

Istotna poprawa jakości usług dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii LTE świadczonych przez naszych konkurentów, realizowana w znacznym stopniu poprzez optymalizację posiadanych zasobów częstotliwości (refarming), oraz systematyczne zwiększanie pokrycia własnymi sieciami w wyniku prowadzonych inwestycji infrastrukturalnych, jak również bardzo wysokie koszty pozyskania częstotliwości 800 MHz będą, w naszej opinii, wpływać w kolejnych okresach na model konkurencji panujący na rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce.

Informacja dotycząca sezonowości

Przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej. W roku zakończonym 31 grudnia 2018 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 22,4% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 26,8% w drugim kwartale, 20,0% w trzecim kwartale i 30,8% w czwartym kwartale.

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

Pozostałe przychody nie podlegają istotnym wahaniom sezonowym.

4.1.2. Czynniki związane z działalnością Grupy

Rosnące znaczenie usług zintegrowanych

Obserwowany wzrost zainteresowania naszych klientów usługami zintegrowanymi daje nam możliwość kreowania wzrostu średniego przychodu na klienta. Uważnie śledzimy ewolucję trendów konsumpcyjnych oraz oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań, by zaspokoić ich rosnące potrzeby, łącząc nasze usługi płatnej telewizji, dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz telefonii komórkowej w atrakcyjne pakiety, dodatkowo uzupełniając je usługami i produktami spoza naszej podstawowej działalności, takimi jak usługi finansowe i ubezpieczeniowe, sprzedaż energii elektrycznej i gazu.

W ramach oferty usług łączonych adresowanej zarówno do klientów indywidualnych, jak i małego biznesu, umożliwiamy naszym klientom elastyczne łączenie usług w pakiety, na które oferujemy atrakcyjne rabaty. Uruchomiony w 2014 roku smartDOM przynosi bardzo dobre wyniki sprzedaży i jest regularnie dostosowywany do potrzeb i oczekiwań naszych klientów. Możliwość dosprzedaży naszych produktów i usług (cross-selling) do obecnej bazy klientów pozytywnie wpływa na nasze przychody oraz poziom ARPU klienta kontraktowego, jak również przyczynia się do wzrostu lojalności klientów, którzy korzystają z naszych usług zintegrowanych.

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

Właściwe wykorzystanie potencjału w obszarze świadczenia naszym klientom usług łączonych i dodatkowych, zarówno poprzez dosprzedaż pojedynczych produktów i usług dodanych, jak i poprzez sprzedaż zintegrowanej oferty i cross-selling, może w znaczący sposób zwiększyć liczbę usług na indywidualnego klienta, podnosząc tym samym średni przychód na klienta (ARPU), obniżając jednocześnie wskaźnik churn.

Wzmocnienie pozycji na rynku usług zintegrowanych dzięki akwizycji Netii

Dzięki akwizycji pakietu kontrolnego w Netii rozszerzyliśmy nasze portfolio o szeroki wachlarz produktów i usług stacjonarnych, w tym zwłaszcza o usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi Netii są świadczone poprzez własne sieci dostępne, w zasięgu których znajduje się ponad 2,5 miliona lokali rozmieszczonych w około 180 miejscowościach. Wspiera je także rozległa infrastruktura szkieletowa. Ponadto Netia oferuje usługi stacjonarnego dostępu do Internetu i stacjonarnej telefonii w oparciu o dostęp regulowany do sieci Orange Polska.

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

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

Inwestycje w rozbudowę sieci i refarming pasma

W 2018 roku klienci detaliczni Polkomteli i Cyfrowego Polsatu przetransferowali ok. 965 PB danych. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom ponad 99% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE, aktualnie

skupiamy się na poszerzaniu pojemności naszej sieci telekomunikacyjnej oraz rozbudowie pokrycia sygnałem LTE Advanced, który dociera już do 73% Polaków, i rozbudowie pokrycia terytorium Polski.

Inwestycje w rozwój naszej sieci LTE prowadzone są przede wszystkim w oparciu o obecnie posiadane i wykorzystywane częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Na koniec 2018 roku posiadaliśmy ponad 13,3 tysięcy systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced na różnych pasmach z naszego portfolio częstotliwości.

Spodziewamy się, że rozbudowa sieci LTE w oparciu głównie o ciągle 20 MHz bloki pasma z zakresów 1800 MHz oraz 2600 MHz przy zagęszczeniu siatki stacji bazowych, wyraźnym wzroście liczby działających nadajników oraz zastosowaniu technologii ODU-IDU (*Outdoor Unit Indoor Unit*) pozwoli nam utrzymać przewagę konkurencyjną pod względem parametrów jakościowych dostarczanej przez nas usługi mobilnego Internetu.

Kolejnym istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci był refarming częstotliwości 900 MHz oraz 2100 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych wcześniej do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE Advanced. W szczególności, na terytorium całej Polski uwolniliśmy część pasma 900 MHz wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług w technologii 2G i przenosimy na to pasmo ruch świadczony w nowszych i zdecydowanie bardziej efektywnych technologiach. Do końca 2018 roku przekazaliśmy do użytkowania klientom już ponad 6,2 tysięcy nadajników działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz.

Równolegle na terenie całej Polski trwają prace mające na celu poszerzenie pojemności naszej sieci transmisyjnej pod kątem obsługi stale rosnącego transferu danych. Poszerzanie sieci transmisyjnej pozwala nam wykorzystać pod kątem świadczenia usług LTE i LTE Advanced nasze istniejące wieże i inne lokalizacje sieciowe, które dotychczas działały jedynie w oparciu o starsze technologie 2G i 3G. Konsekwentnie w kolejnych miastach agregujemy pasma z zasobów 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz, co – w połączeniu z zastosowaniem modulacji 256 QAM, MIMO4x4 – pozwala nam dostarczać naszym klientom coraz to wyższą jakość świadczonych przez nas usług.

Rozwój serwisu IPLA

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

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Według szacunków przedstawionych w raporcie Ericsson Mobility Report z listopada 2018 roku w latach 2014-2024 zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o ok. 35% sięgając w 2024 roku około 74% całego ruchu danych mobilnych. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości. Od sierpnia 2018 roku w serwisie IPLA dostępny jest dedykowany pakiet sportowy IPLA Polsat Sport Premium, oferujący na żywo i bez reklam transmisje wszystkich meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA, do emisji których wyłączne prawa nabyła Grupa Polsat. Pakiet ten oferowany jest zarówno klientom naszej Grupy, jak i klientom innych operatorów w dwóch opcjach cenowych.

Atrakcyjna zawartość naszych kanałów TV i monetyzacja praw sportowych

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych. Ponadto posiadamy podpisane kontrakty z największymi światowymi studiami filmowymi, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy w 2020 roku, Mistrzostw Świata w 2022 roku, dwie edycje piłkarskiej Ligi Narodów 2018/19 i 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2019 i 2023 oraz turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich w Tokio (2020) i Paryżu (2024), Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN i UFC), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021). Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są odsprzedawane w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji. Powyższe treści sportowe premium

obejmują hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę, włoską Serie A TIM, angielski The Emirates FA Cup, wyścigi Formula 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe. Unikalny контент to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

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

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

4.1.3. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

Roaming międzynarodowy w sieciach komórkowych

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

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

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

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

Pomimo istotnego obniżenia maksymalnych stawek rozliczeniowych wprowadzonych równolegle z implementacją regulacji *Roam Like at Home*, skokowy wzrost wolumenu ruchu generowanego przez naszych klientów przebywających poza granicami Polski przełożył się na istotny wzrost kosztu zakupu ruchu roamingowego, który w przypadku usług świadczonych na terenie Europejskiego Obszaru Geograficznego spowodował powstawanie strat na wybranych usługach roamingowych. W celu złagodzenia tego negatywnego efektu przystąpiliśmy do aktywnej renegocjacji umów hurtowych celem obniżenia kosztów zakupu ruchu roamingowego, co sukcesywnie obniża tempo wzrostu tych kosztów.

Projekt stawek maksymalnych za międzynarodowe połączenia i SMSy

W Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającym Organ Europejskich Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC) oraz Agencję Wsparcia BEREC (Urząd BEREC) zawarto przepisy regulujące ceny za połączenia i

SMSy międzynarodowe realizowane w obrębie EOG. Regulacja wprowadza maksymalne ceny detaliczne, jakie operatorzy będą mogli pobierać za realizację tychże usług. Pułapy cen wynoszą 19 eurocentów za minutę wykonywanego połączenia głosowego międzynarodowego i 6 eurocentów za wysłanie SMSa międzynarodowego (ceny nie uwzględniają podatku VAT). Przedmiotowe regulacje zostały dodane do Rozporządzenia Roamingowego i będą obowiązywać od 15 maja 2019 r.

4.1.4. Czynniki finansowe

Wahania kursów walut

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

Wahania kursów walut wpływały w przeszłości i spodziewamy się, że nadal będą wpływać na poziom naszych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych oraz wysokość zysków i strat z działalności inwestycyjnej. W szczególności nasza ekspozycja na wahania kursów walut związana jest z ponoszonymi przez nas w walutach obcych płatnościami w różnych obszarach naszej działalności, obejmujących m.in. opłaty licencyjne i koncesyjne, najem pojemności transponderów, zakup kontentu i sprzętu czy międzynarodowych umów roamingowych i międzyoperatorskich.

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

Zmiany stóp procentowych

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi zaciągniętego przez Grupę zadłużenia. W szczególności zobowiązania wynikające z Połączonej Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku oraz zobowiązania wynikające z Warunków Emisji Obligacji Serii A są oprocentowane w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR, EURIBOR lub LIBOR podlegającą okresowym zmianom, powiększoną o określoną marżę.

Pomimo iż Grupa zamierza utrzymywać pewne pozycje hedgingowe, których zadaniem jest zabezpieczenie przed ryzykiem wahań WIBOR, to nie ma pewności, że hedging taki będzie nadal możliwy lub, że będzie dostępny na akceptowalnych warunkach. Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

Wahania stóp procentowych mogą ograniczyć naszą zdolność do zaspokajania bieżących zobowiązań oraz mieć istotny negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

4.1.5. Wpływ zmian w standardach sprawozdawczości finansowej

W dniu 1 stycznia 2018 roku weszły w życie nowe standardy rachunkowości MSSF 9 *Instrumenty finansowe* oraz MSSF 15 *Przychody z tytułu umów z klientami*. Ponadto dla okresów rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku obowiązuje standard MSSF 16 *Leasing*.

MSSF 9 Instrumenty finansowe

MSSF 9 *Instrumenty finansowe* określa wymagania dotyczące ujmowania i wyceny aktywów finansowych, zobowiązań finansowych i niektórych umów dotyczących kupna lub sprzedaży pozycji niefinansowych. Niniejszy standard zastąpił MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*.

MSSF 9 określa nowe podejście do klasyfikacji oraz wyceny aktywów finansowych, które odzwierciedla model biznesu, w którym zarządza się tymi aktywami oraz charakterystykę związanych z nimi przepływów pieniężnych. MSSF 9 zawiera następujące główne kategorie klasyfikacji aktywów finansowych: wyceniane według zamortyzowanego kosztu, według wartości godziwej przez inne całkowite dochody oraz według wartości godziwej przez wynik finansowy. Nowe wymagania w zakresie klasyfikacji aktywów finansowych nie miały istotnego wpływu na sposób ujmowania i wyceny należności

handlowych, pożyczek, inwestycji w dłużne papiery wartościowe oraz inwestycji w papiery udziałowe zarządzane na podstawie wartości godziwej.

Pożyczki oraz należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności są utrzymywane w celu gromadzenia umownych przepływów pieniężnych i oczekuje się, że spowodują przepływy środków pieniężnych stanowiące jedynie spłatę kapitału i odsetek. Grupa dokonała analizy charakterystyki umownych przepływów pieniężnych związanych z tymi instrumentami i stwierdziła, że spełniają one kryteria wyceny według zamortyzowanego kosztu zgodnie z MSSF 9.

MSSF 9 zastępuje model „straty poniesionej” w MSR 39 modelem „straty oczekiwanej” (‘ECL’). Podejście to wymaga znaczącego osądu w jaki sposób zmiany czynników ekonomicznych wpływają na wartość ECL, określonego na podstawie przyjętego poziomu prawdopodobieństwa. Wdrożenie nowego modelu nie miało istotnego wpływu na wartość odpisów ujętych przez Grupę.

Ponadto MSSF 9 zawiera również opcjonalne wymagania dotyczące rachunkowości zabezpieczeń. W ramach wyboru stosowanych zasad rachunkowości Grupa zdecydowała nadal stosować wymogi dotyczące rachunkowości zabezpieczeń zawarte w MSR 39 zamiast wymogów zawartych w MSSF 9.

MSSF 15 Przychody z umów z klientami

MSSF 15 ustala jeden, pięcioletni model do ustalania i rozpoznawania przychodów, który ma być stosowany do wszystkich umów z klientami. Zastąpił on istniejący standard MSR 18 *Przychody* oraz MSSF 11 *Umowy o usługę budowlaną*.

W przypadku Grupy największa zmiana wywołana wdrożeniem standardu dotyczy rozpoznawania przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem), w ramach których następuje sprzedaż produktów subsydiowanych dostarczanych w momencie zawarcia umowy: skumulowana wartość przychodów w czasie trwania umowy nie uległa zmianie, ale nastąpiła zmiana alokacji pomiędzy przychodami ze sprzedaży sprzętu i przychodami z tytułu świadczenia usług (większa część całkowitego wynagrodzenia jest przypisana do dostarczonego z góry sprzętu, wymagając wcześniejszego rozpoznania przychodu).

Wcześniejsze rozpoznanie przychodu spowodowało ujęcie w bilansie aktywów z tytułu kontraktów, odzwierciedlające prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi. Grupa prezentuje aktywa z tytułu kontraktów jako aktywa krótkoterminowe w związku z tym, iż ich realizacja jest przewidziana w okresie normalnego cyklu operacyjnego. W przypadku sprzedaży subsydiowanej Grupa nie koryguje przyrzeczonej kwoty wynagrodzenia o wpływ istotnego elementu finansowania, ponieważ oczekuje, że okres od momentu przekazania dobra lub usługi klientowi do momentu zapłaty przez klienta wyniesie nie więcej niż jeden rok.

Wdrożenie MSSF15 spowodowało ujęcie w bilansie zobowiązania z tytułu kontraktów. Zobowiązania kontraktowe stanowią zobowiązania Grupy do przekazania dóbr lub usług do klientów, za które Grupa otrzymała już wynagrodzenie od klienta końcowego lub kwota wynagrodzenia jest należna.

Grupa nie zidentyfikowała żadnych istotnych praw materialnych w umowach z klientami, które powinny zostać wyodrębnione jako oddzielne zobowiązania do spełnienia świadczenia.

Grupa zazwyczaj sprzedaje swoje usługi oraz towary przez dystrybutorów, którzy pełnią rolę agenta, co oznacza, że nie przejmują na siebie wszystkich rodzajów ryzyk związanych z dostawą towarów i usług, w związku z czym przychody ze sprzedaży rozpoznawane są przez Grupę w momencie sprzedaży do klienta końcowego.

Ujęte w bilansie zobowiązania z tytułu kontraktów dotyczą głównie niewykorzystanych środków w systemie prepaid, poprzednio ujmowane jako przychody przyszłych okresów.

Wdrożenie MSSF 15 spowodowało zmiany w polityce rachunkowości w zakresie rozpoznawania przychodów. Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- a) ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia

- b) określeniu i przypisaniu cen transakcyjnych do odrębnych zobowiązań do wykonania świadczenia; przypisanie to następuje na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży, jakie mogłyby zostać uzyskane, gdyby przyręczone dobra i usługi zostały sprzedane pojedynczo w odrębnej transakcji.

Grupa zastosowała MSSF 15 z wykorzystaniem zmodyfikowanej metody retrospektywnej, w której skumulowany efekt zastosowania standardu po raz pierwszy jest rozpoznany w zyskach zatrzymanych na dzień pierwszego zastosowania standardu.

MSSF 16 Leasing

Grupa jest zobowiązana do wdrożenia standardu MSSF 16 *Leasing* od dnia 1 stycznia 2019 roku. MSSF 16 zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 *Leasing*. MSSF 16 wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model ujmowania i wyceny leasingu. Leasingobiorca rozpoznaje składnik aktywów reprezentujący prawo do użytkowania określonego aktywa oraz zobowiązanie leasingowe odpowiadające jego obowiązkom uiszczenia opłat leasingowych. Leasingobiorca odrębnie ujmuje koszty odsetek od zobowiązania z tytułu leasingu i amortyzację aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

MSSF 16 przewiduje wyjątki od ogólnego modelu leasingu u leasingobiorcy dotyczące krótkoterminowych umów leasingu (tj. umów poniżej 12 miesięcy) oraz leasingu aktywów o niskiej wartości (np. laptopy).

Standard nie wprowadza znaczących zmian do wymogów dotyczących leasingodawców, za wyjątkiem w zakresie umów subleasingu. Leasingodawca nadal klasyfikuje umowy leasingu jako leasing finansowy bądź operacyjny, zgodnie z dotychczasowymi zasadami wg MSR 17.

Wdrożenie MSSF 16 spowoduje spadek kosztów najmu, wzrost kosztów amortyzacji i kosztów finansowych, które spowodują wzrost wskaźnika EBITDA, aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznaniem składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wskaźnika zadłużenia.

MSSF 16 przewiduje dwie metody zastosowania standardu po raz pierwszy:

- a) pełne podejście retrospektywne (co wymaga zastosowania wymogów nowego standardu dla każdego okresu porównawczego)
- b) zmodyfikowane podejście retrospektywne (brak konieczności przekształcania danych porównawczych).

Grupa postanowiła zastosować „zmodyfikowane podejście retrospektywne”, skutkujące rozpoznaniem skumulowanego efektu początkowego zastosowania MSSF 16 jako korekty bilansu otwarcia na dzień początkowego zastosowania Standardu. W związku z wyborem zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego, Grupa nie ma obowiązku dokonania przekształcania danych porównawczych.

Grupa oszacowała przewidywany wpływ jaki będzie miało zastosowanie po raz pierwszy standardu MSSF 16 na jej sprawozdanie finansowe. Przewidywany wpływ wdrożenia standardu opiera się na analizach przeprowadzonych do dnia publikacji niniejszego sprawozdania finansowego. Rzeczywisty wpływ zastosowania MSSF 16 na dzień 1 stycznia 2019 roku może ulec zmianie, ponieważ Grupa jest w trakcie weryfikacji i akceptacji ostatecznych założeń i szacunków niezbędnych do rozpoznania prawa do użytkowania składnika aktywów oraz zobowiązania leasingowego zgodnie z nowym standardem.

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi operacyjne Grupa rozpoznała zobowiązanie leasingowe wycenione w wartości bieżącej pozostałych do dokonania płatności leasingowych, zdyskontowanych z wykorzystaniem krajowej stopy procentowej na dzień początkowego zastosowania. Grupa dokonała wyceny prawa do użytkowania składnika aktywów dla poszczególnych umów leasingowych (odrębnie dla każdej umowy) w wartości równej zobowiązaniu leasingowemu, skorygowanemu o wcześniej rozpoznane przedpłacone lub naliczone opłaty leasingowe.

Zgodnie z szacunkami, na dzień 1 stycznia 2019 r. wartość składników aktywów z tytułu prawa do użytkowania i wartość zobowiązań z tytułu leasingu są sobie równe, a wdrożenie standardu nie będzie miało wpływu na kapitały własne. Szacowany wpływ wdrożenia MSSF 16 na sumę bilansową na dzień 1 stycznia 2019 roku wynosi około 1,5 mld zł i wynika z ujęcia aktywa z tytułu prawa do użytkowania w korespondencji z zobowiązaniem leasingowym.

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi finansowe, wartość składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego zostały ustalone w wartości bieżącej odpowiednio składników aktywów będących przedmiotem leasingu finansowego oraz zobowiązań leasingowych.

4.2. Kluczowe trendy rynkowe

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

- wysoki poziom nasycenia rynku usługami świadczonymi przez Grupę oraz wysoki poziom konkurencyjności rynków, na których działamy;
- pakietyzacja usług polegająca na łączeniu ofert usług medialnych i telekomunikacyjnych, a także usług spoza branży, np. sprzedaż energii elektrycznej czy produktów finansowych i bankowych;
- malejący wolumen numerów przenoszonych przez klientów pomiędzy sieciami mobilnymi;
- rosnąca penetracja smartfonów wśród klientów sieci mobilnych, pociągający za sobą rozwój rynku mobilnej transmisji danych;
- rosnące zapotrzebowanie na transmisję danych i szybkie łącza internetowe, wynikające ze zmieniających się preferencji konsumentów i idącej za tym coraz większej złożoności usług świadczonych w oparciu o transmisję danych;
- rozwój nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych (NGA), w szczególności światłowodowych;
- dynamiczny rozwój nielinearnych treści wideo, dostarczanych przez serwisy VOD i OTT, połączony ze wzrostem wydatków na reklamę w Internecie;
- wchodzenie na polski rynek video online kolejnych globalnych graczy działających w modelach VOD i OTT, jak również inwestycje działających już obecnie na tym rynku podmiotów w dostosowanie oferowanych treści do gustów lokalnych widzów;
- wzrost sprzedaży smartTV - telewizorów z dostępem do Internetu;
- rosnąca liczba klientów i użytkowników urządzeń mobilnych, wynikająca między innymi ze stopniowej substitucji usług stacjonarnych usługami mobilnymi, jak również popularyzacji rozwiązań typu *machine-to-machine*;
- presja na przychody z tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych, wynikająca z wysokiej konkurencyjności rynku mobilnego, jak również wypierania tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych przez komunikację z użyciem transmisji danych;
- presja na przychody z usług roamingowych, wynikająca z wdrożonej w trakcie 2017 roku regulacji stawek roamingowych na terenie Unii Europejskiej;
- zmiana poziomu cenników dotyczących reklamy telewizyjnej, wynikająca z obserwowanego w 2018 roku i oczekiwanego w 2019 roku wysokiego popytu na reklamę;
- dalsza fragmentaryzacja rynku telewizyjnego (rosnący udział kanałów tematycznych w oglądalności i przychodach z reklamy);
- konsolidacja na rynku płatnej telewizji, w segmencie telewizji kablowej;
- konsolidacja na rynku szerokopasmowego Internetu przewodowego
- zmiany właścicielskie na rynku produkcji i nadawania kanałów telewizyjnych;
- konsolidacja na rynku telekomunikacyjnym, przejawiająca się akwizycjami lokalnych operatorów przewodowych przez większe grupy telekomunikacyjne;
- znaczące wyhamowanie skali migracji abonentów w stronę bezpłatnej naziemnej telewizji cyfrowej.

4.3. Najważniejsze inwestycje w 2018 roku

Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Netia S.A.

W dniu 29 listopada 2017 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o realizacji transakcji nabycia kontrolnego pakietu akcji spółki Netia reprezentującego nie więcej niż 66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii za kwotę w wysokości ok. 1,33 mld zł. Transakcja została podzielona na dwa etapy.

Etap pierwszy, który został zrealizowany w dniach 4 i 5 grudnia 2017 roku, polegał na nabyciu przez Spółkę pakietu akcji reprezentującego 32,99% całkowitej liczby głosów w WZA Netii.

W drugim etapie, rozpoczętym w dniu 5 grudnia 2017 roku, Cyfrowy Polsat ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji Netii („Wezwanie”). Cena za akcję w Wezwaniu została określona na poziomie 5,77 zł. Rozpoczęcie przyjmowania zapisów nastąpiło 30 stycznia 2018 roku, a ich zakończenie miało miejsce 14 maja 2018 roku. W wyniku rozliczenia Wezwania w dniu 17 maja 2018 roku Spółka wraz z Karswell Limited, na mocy opisanego poniżej porozumienia, nabyli łącznie 110.702.444 akcji Netii reprezentujących łącznie 32,99% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 110.702.444 głosów na walnym zgromadzeniu. W tym Spółka nabyła 34.662.045 akcji Netii reprezentujących łącznie 10,33% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 34.662.045 głosów na walnym zgromadzeniu, natomiast Karswell Limited nabył 76.040.399 akcji Netii reprezentujących łącznie 22,66% kapitału zakładowego oraz uprawniających do 76.040.399 głosów na walnym zgromadzeniu (wszystkie ww. udziały w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA Netii podano według stanu na dzień 20 marca 2019 roku, z uwzględnieniem zarejestrowanych zmian wysokości kapitału zakładowego Netii).

Więcej informacji odnośnie transakcji nabycia kontrolnego pakietu akcji Netii znajduje się w punkcie 4.3 skonsolidowanego Raportu Roczno Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku opublikowanego dnia 22 marca 2018 roku oraz w raportach bieżących Spółki nr 16/2018 z dnia 11 maja 2018 roku, nr 17/2018 z dnia 14 maja 2018 roku i nr 18/2018 z dnia 22 maja 2018 roku.

Przejęcie pakietu kontrolnego w Netii jest w pełni zgodne ze strategią Grupy Cyfrowego Polsatu, zakładającą dostarczanie najatrakcyjniejszych produktów i usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii. Jest to połączenie dwóch uzupełniających się biznesów oraz naturalny krok na drodze rozwoju Grupy Cyfrowego Polsatu – krok, który pozwoli Grupie na zaoferowanie nowych usług istniejącym i przyszłym klientom oraz dodanie nowych elementów do oferowanego przez Grupę pakietu usług zintegrowanych.

Stacjonarna sieć dostępu do Internetu NGA Netii stanowi naturalny krok w kierunku dalszego rozwoju oferty multiplay Grupy Polsat i jej atrakcyjne uzupełnienie, poprawiając dostępność oferty zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych. Zamierzamy udostępnić zarówno klientom Grupy Polsat jak i Netii nowe, atrakcyjne usługi oferowane po konkurencyjnych cenach, a także dodatkowe korzyści, np. niższe rachunki za wykorzystywane usługi pakietowe, łatwość dokonywania zakupów w ramach szerokiej sieci sprzedaży, zarówno poprzez kanały tradycyjne jak i elektroniczne, czy też uproszczony proces obsługi klienta.

Netia posiada rozbudowaną ogólnokrajową infrastrukturę sieci stacjonarnej. Infrastruktura ta stanowi wartościowe aktyw dla Grupy Polsat, dzięki któremu możemy zaoferować klientom nowe usługi oparte o technologie przewodowe nowej generacji. Możliwość elastycznego, efektywnego kosztowo i szybszego rozwoju zasięgu własnej sieci komórkowej, a także dostęp do wybranych obszarów kraju w oparciu o światłowody pozwala nam zaproponować klientom atrakcyjne warunki ofertowe w krótkim horyzoncie czasowym. Budowa podobnej co do skali sieci szkieletowej we własnym zakresie byłaby procesem długotrwałym.

Poza siecią szkieletową Netia posiada także dużą ogólnopolską sieć dostępową, obejmującą ponad 2,5 miliona lokalizacji w Polsce. Zapewnia to wsparcie dla rozwoju naszej sieci telekomunikacyjnej poprzez umożliwienie efektywnego kosztowo zwiększenia pojemności sieci komórkowej na gęsto zaludnionych obszarach, z korzyścią dla klientów.

Dzięki połączeniu zasobów Grupy Polsat i Netii możemy stworzyć elastyczną i kompleksową ofertę dla klientów biznesowych. Oferta B2B rozszerzonej Grupy Polsat może być ofertą w pełni konwergentną, a istniejąca infrastruktura stacjonarna Netii umożliwia zaoferowanie usług o wysokiej jakości bez konieczności finansowania dodatkowych kosztów związanych z przyłączeniem do sieci.

Co więcej, miejsca, w których znajdują się obecni klienci Netii, zarówno B2B jak i B2C, a także zasięg infrastruktury sieci dostępowej Netii otwiera przed nami nowy rynek, tj. duże miasta i obszary miejskie, czyli rynek do którego dostęp był dotychczas zarezerwowany głównie dla dużych operatorów sieci kablowych. W naszej opinii wejście Grupy Polsat na ww. rynku wpłynie korzystnie na konkurencyjność, dostępność i atrakcyjność ofert na klientów.

Nabycie praw sportowych przez Telewizję Polsat

W styczniu 2018 roku Telewizja Polsat przedłużyła umowę z międzynarodową federacją siatkarską FIVB i przez następne siedem lat będzie emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów (zastąpi Ligę Światową mężczyzn i World Grand Prix kobiet) - w sumie aż 260 spotkań w sezonie, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup/Match, turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich 2020 i 2024, Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet 2022 oraz Puchar Świata 2019 i 2023. Ponadto, w styczniu 2018 został zawarty trzyletni kontrakt na transmisje na antenach Polsatu gal UFC, organizacji sportowej zajmującej się sportami walki i największego dostawcy usług *pay-per-view*.

Przejęcie kontroli nad Eleven Sports Network

W maju 2018 roku Telewizja Polsat zawarła z Eleven Sports Network LTD umowę dotyczącą nabycia 3.340 udziałów spółki Eleven Sports Network Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie stanowiących 50% + jeden udział w kapitale zakładowym Eleven Sports Network.

Eleven Sports Network zajmuje się produkcją i dystrybucją programów sportowych na terytorium Polski i jest właścicielem atrakcyjnych praw sportowych, które odsprzedawane są w formie pakietów programowych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji, w tym również Spółce. Oferowane przez Eleven Sports Network treści sportowe premium, włączając w to hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę, włoską Serie A TIM, angielski The Emirates FA Cup wyścigi Formula 1™ oraz polskie i zagraniczne zawody żużlowe, są dostarczane do ok. 2,3 milionów abonentów i obecne w ofertach ponad 100 operatorów oraz online. Nabycie udziałów stanowi długoterminową inwestycję Grupy Polsat mającą strategiczny charakter. W średnim horyzoncie czasowym uzyskanie dostępu do portfolio praw sportowych, którymi dysponuje Eleven Sports Network, pozwoli na wzmocnienie pozycji Grupy na fragmentaryzującym się rynku telewizyjnym, przy jednoczesnym zabezpieczeniu dostępu do kontentu sportowego Eleven Sports Network na rzecz klientów Spółki i klientów innych spółek w ramach Grupy.

Łączna cena nabytych udziałów została ustalona na kwotę 38 mln euro. Pierwsza rata w wysokości 18 mln euro została zapłacona w dniu 25 maja 2018 roku. Druga rata poddana korekcie o wartość długu netto Eleven Sports Network została zapłacona w dniu 31 lipca 2018 roku.

Jeśli wartość Eleven Sports Network w oparciu o osiągnięte wyniki w roku 2020 przekroczy kwotę 80 mln euro, Telewizja Polsat będzie musiała dokonać dodatkowej płatności na rzecz sprzedającego w wysokości 25% nadwyżki wartości Eleven Sports Network ponad kwotę 80 mln euro (wartość Eleven Sports Network liczona jako 9x skorygowana EBITDA obliczona na podstawie sprawozdania finansowego Eleven Sports Network za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2020 roku).

Szczegóły dotyczące warunków nabycia przez Telewizję Polsat udziałów w Eleven Sports Network zostały przedstawione w raporcie bieżącym Spółki nr 20/2018 z dnia 24 maja 2018 roku.

4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

Przy ocenie naszej działalności operacyjnej w segmencie usług świadczonych dla klientów indywidualnych i biznesowych osobno analizujemy świadczone przez nas usługi kontraktowe i usługi przedpłacone. W przypadku tych pierwszych bierzemy pod uwagę liczbę pojedynczych, aktywnych usług świadczonych w modelu kontraktowym (RGU), liczbę klientów, wskaźnik odpływu klientów (churn) oraz średni miesięczny przychód na klienta. W przypadku usług przedpłaconych analizowana jest liczba unikalnych, aktywnych usług świadczonych w modelu przedpłaconym (RGU prepaid) oraz średni przychód przypadający na RGU prepaid. Liczba raportowanych RGU prepaid w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.

Zwracamy uwagę, że zaraportowana wartość wskaźnika APRU za czwarty kwartał i dwanaście miesięcy 2018 roku nie uwzględnia wpływu zastosowania standardu MSSF 15 *Przychody z umów z klientami* i została obliczona w oparciu o standardy rachunkowości obowiązujące do dnia 31 grudnia 2017 roku (w szczególności MSR 18). Zabieg ten ma na celu zapewnienie porównywalności danych, mając na uwadze to, że Grupa zdecydowała się na zastosowanie standardu MSSF 15 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych.

Grupa przewiduje w przyszłości modyfikację kalkulacji wskaźnika ARPU celem dostosowania go do wymogów MSSF 15. Zastosowanie standardu MSSF 15 zmieni alokację pomiędzy przychodami ze sprzedaży sprzętu i przychodami z tytułu świadczenia usług (większa część całkowitego wynagrodzenia będzie przypisana do dostarczonego z góry sprzętu, wymagając wcześniejszego rozpoznania przychodu), co w efekcie doprowadzi do obniżenia poziomu ARPU. Po wdrożeniu standardu MSSF 15 raportowane ARPU kontraktowe wyniosłoby 84,0 zł w czwartym kwartale 2018 roku oraz 83,2 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku, co stanowi odpowiednio wzrost rok do roku o 2,6% i 2,8% w porównaniu do poziomu 81,9 zł w czwartym kwartale 2017 roku i 81,0 zł w czterech kwartałach 2017 roku.

Prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne (KPI) za czwarty kwartał i dwanaście miesięcy 2018 roku nie obejmują wyników operacyjnych Grupy Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat zaczęła sprawować kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku.

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana / %	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana / %
	2018	2017		2018	2017	
SEGMENT USŁUG ŚWIADCZONYCH KLIENTOM INDYWIDUALNYM I BIZNESOWYM						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) (kontraktowe+przedpłacone)	16.906.133	16.522.597	2,3%	16.906.133	16.522.597	2,3%
Usługi kontraktowe						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), w tym:	14.259.264	13.685.044	4,2%	14.259.264	13.685.044	4,2%
Płatna telewizja, w tym:	5.098.917	4.942.640	3,2%	5.098.917	4.942.640	3,2%
Multiroom	1.160.353	1.099.582	5,5%	1.160.353	1.099.582	5,5%
Telefonia komórkowa	7.345.213	6.932.676	6,0%	7.345.213	6.932.676	6,0%
Internet	1.815.134	1.809.728	0,3%	1.815.134	1.809.728	0,3%
Liczba klientów (na koniec okresu)	5.706.147	5.776.598	(1,2%)	5.706.147	5.776.598	(1,2%)
ARPU na klienta według MSSF 15 [PLN]	84,0	81,9	2,6%	83,2	81,0	2,8%
ARPU na klienta według MSR 18 [PLN]	90,5	89,0	1,7%	89,7	89,0	0,8%
Churn na klienta	7,6%	8,8%	(1,2 p.p.)	7,6%	8,8%	(1,2 p.p.)
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,50	2,37	5,5%	2,50	2,37	5,5%
Średnia liczba RGU, w tym:	14.159.632	13.596.202	4,1%	13.938.900	13.439.272	3,7%
Płatna telewizja, w tym:	5.070.219	4.905.839	3,4%	5.019.249	4.840.510	3,7%
Multiroom	1.149.795	1.082.951	6,2%	1.128.443	1.057.120	6,7%
Telefonia komórkowa	7.276.732	6.894.295	5,5%	7.109.421	6.822.690	4,2%
Internet	1.812.681	1.796.068	0,9%	1.810.230	1.776.072	1,9%
Średnia liczba klientów	5.708.353	5.781.207	(1,3%)	5.729.666	5.821.411	(1,6%)
Usługi przedpłacone						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), w tym:	2.646.869	2.837.553	(6,7%)	2.646.869	2.837.553	(6,7%)
Płatna telewizja	95.685	79.561	20,3%	95.685	79.561	20,3%
Telefonia komórkowa	2.423.774	2.579.613	(6,0%)	2.423.774	2.579.613	(6,0%)
Internet	127.410	178.379	(28,6%)	127.410	178.379	(28,6%)
ARPU na RGU [PLN]	20,3	20,1	1,0%	20,4	19,9	2,5%
Średnia liczba RGU, w tym:	2.745.638	2.851.766	(3,7%)	2.770.309	2.912.076	(4,9%)
Płatna telewizja	95.346	65.088	46,5%	70.357	59.457	18,3%
Telefonia komórkowa	2.511.226	2.601.552	(3,5%)	2.540.414	2.663.566	(4,6%)
Internet	139.066	185.126	(24,9%)	159.538	189.053	(15,6%)
SEGMENT NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ						
Udział w oglądalności	24,2%	23,9%	0,3 p.p.	24,3%	23,9%	0,4 p.p.
Udział w rynku reklamy	27,7%	27,1%	0,6 p.p.	27,2%	27,1%	0,1 p.p.

4.4.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym na dzień 31 grudnia 2018 roku łączna liczba usług świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym, jak i przedpłaconym wyniosła 16.906.133, co stanowi wzrost o 2,3% w skali roku. Należy podkreślić, że udział usług kontraktowych w ogólnej liczbie świadczonych przez nas usług systematycznie rośnie i na koniec czwartego kwartału 2018 roku osiągnął poziom 84,3%, wobec 82,8% odnotowanych na koniec czwartego kwartału 2017 roku. W dwunastu miesiącach i czwartym kwartale 2018 roku odnotowaliśmy rok do roku wzrost liczby wszystkich naszych podstawowych usług świadczonych w modelu kontraktowym tj. płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz szerokopasmowego dostępu do Internetu. Jednocześnie po kilku kwartałach wyraźnej presji wynikającej z wprowadzenia regulacji prawnych obligujących klientów wszystkich sieci do rejestracji przedpłaconych kart SIM, obserwowaliśmy stabilizację liczby świadczonych przez nas usług przedpłaconych przy wysokim poziomie ARPU. W

czwartym kwartale 2018 roku podjęliśmy natomiast decyzję o dołączeniu klientów korzystających z usług przedpłaconych świadczonych przez naszą spółkę zależną Aero 2 pod marką a2mobile do spółki Premium Mobile, w której posiadamy mniejszościowy udział. W związku z tym począwszy od czwartego kwartału 2018 roku usługi, z których korzystają klienci marki a2mobile nie są ujmowane w powyższym zestawieniu, podczas gdy uzyskujemy dodatkowe przychody hurtowe z obsługi ruchu generowanego przez tych klientów.

Usługi kontraktowe

Łączna liczba naszych klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła 5.706.147 na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi spadek o 1,2% w stosunku do liczby 5.776.598 klientów, których Grupa posiadała na dzień 31 grudnia 2017 roku. Na ubytek klientów kontraktowych wpływ miała przede wszystkim konsolidacja kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym wskaźniku nasycenia RGU na jednego klienta (wzrost o 5,5% w ujęciu rocznym). Zgodnie z założeniami strategicznymi Grupa unika agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych i budowie ARPU klienta kontraktowego.

Liczba usług kontraktowych świadczonych przez nas wzrosła o 574.220, czyli o 4,2%, do 14.259.264 na dzień 31 grudnia 2018 roku z 13.685.044 na dzień 31 grudnia 2017 roku. Zaobserwowaliśmy wzrost liczby wszystkich rodzajów usług świadczonych w modelu kontraktowym. Liczba świadczonych usług w obszarze płatnej telewizji wyniosła 5.098.917 na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi wzrost o 156.277, czyli o 3,2%, w porównaniu z 4.942.640 na dzień 31 grudnia 2017 roku. Wzrost ten wynika głównie z rosnącej popularności usługi Multiroom (wzrost o blisko 61 tysięcy rok do roku, do około 1,2 mln RGU) oraz z dynamicznie rosnącej sprzedaży płatnych usług typu OTT. Liczba świadczonych kontraktowych usług telefonii komórkowej wzrosła o 412.537, czyli o 6,0%, osiągając poziom 7.345.213 na dzień 31 grudnia 2018 roku z 6.932.676 na dzień 31 grudnia 2017 roku. Jest to przede wszystkim efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta oraz wprowadzenia do sprzedaży w lutym 2018 roku nowych, atrakcyjnych taryf adresowanych do klientów kontraktowych, jak również wysokiego popytu wśród klientów biznesowych na usługi m2m. Liczba świadczonych kontraktowych usług dostępu do szerokopasmowego Internetu na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła 1.815.134, tj. o 5.406, czyli o 0,3% więcej niż na dzień 31 grudnia 2017 roku, kiedy świadczyliśmy 1.809.728 takich usług. Wolniejsza dynamika wzrostu związana jest m.in. ze stopniowym nasycaniem się rynku usługami dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu oraz systematycznie rosnącą popularnością transmisji danych w taryfach telefonii komórkowej (smartfony). Na dzień 31 grudnia 2018 roku na jednego klienta z naszej bazy przypadało 2,50 usług kontraktowych, tj. o 5,5% więcej w porównaniu do 2,37 na dzień 31 grudnia 2017 roku. Wierzmy, że dalsze nasycenie bazy naszych klientów usługami łączonymi, w tym naszym flagowym produktem smartDOM, do którego sukcesywnie dołączamy kolejne produkty, będzie miało pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych, co pozytywnie wpływa na ARPU klienta kontraktowego. W 2018 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł o 0,8% do 89,7 zł z 89,0 zł w 2017 roku. W czwartym kwartale 2018 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł o 1,7% do 90,5 zł w porównaniu z poziomem 89,0 zł w czwartym kwartale 2017 roku. Przy zastosowaniu aktualnie obowiązujących standardów rachunkowości (MSSF 15) ARPU na klienta kontraktowego wzrosło o 2,8% do 83,2 zł w 2018 roku z poziomu 81,0 zł w 2017 roku oraz o 2,6% do 84,0 zł w czwartym kwartale 2018 roku wobec 81,9 zł za czwarty kwartał 2017 roku.

Wskaźnik odpływu klientów (churn) spadł o 1,2 p.p. do poziomu 7,6% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2018 roku w porównaniu do 8,8% w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 roku. Jest to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co jest efektem skutecznej realizacji strategii multiplay.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem i odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika churn, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU klienta kontraktowego. Jest ona także najlepiej rozpoznawalną ofertą konwergentną na rynku (według badania GFK ze stycznia 2018 roku). Na koniec grudnia 2018 roku z oferty usług łączonych korzystało już 1.795.984 klientów, co stanowi wzrost o 285.269 klientów, czyli o 18,9% rok do roku. Oznacza to, że na koniec grudnia 2018 roku nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi kształtowało się na poziomie 31,5%. Ta grupa klientów posiadała na dzień 31 grudnia 2018 roku łącznie 5.384.855 usług (RGU) – o 865.094, czyli 19,1%, więcej niż rok wcześniej. W pierwszym kwartale 2018 roku znieśliśmy progi wejścia do programu smartDOM, udostępniając tym samym ofertę usług łączonych wszystkim klientom na identycznych warunkach, co przełożyło się korzystnie na dynamikę wzrostu bazy klientów usług multiplay i poziom ARPU dla całej bazy. Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych spadła o 190.684, czyli o 6,7% do 2.646.869 na dzień 31 grudnia 2018 roku z 2.837.553 na dzień 31 grudnia 2017 roku. Dążymy do zwiększenia liczby klientów korzystających z naszych usług kontraktowych m.in. poprzez zachęcanie klientów usług przedpłaconych do wyboru taryf kontraktowych. Ponadto, w czwartym kwartale 2018 roku podjęliśmy decyzję o dołączeniu klientów korzystających z usług przedpłaconych świadczonych przez Aero 2, naszą spółkę zależną, pod marką a2mobile do spółki Premium Mobile, w której posiadamy mniejszościowy udział. W związku z tym począwszy od czwartego kwartału 2018 roku usługi, z których korzystają klienci marki a2mobile nie są ujmowane w powyższym zestawieniu, podczas gdy uzyskujemy dodatkowe przychody hurtowe z obsługi ruchu generowanego przez tych klientów. Równocześnie dzięki postępującemu ujednoliceniu cen pomiędzy taryfami dla usług kontraktowych i przedpłaconych, istotna część klientów decyduje się skorzystać z oferty usług kontraktowych.

W 2018 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid (APRU) wzrósł o 2,5% do 20,4 zł z 19,9 zł w 2017 roku. W czwartym kwartale 2018 roku ARPU na RGU prepaid wyniosło 20,3 zł w porównaniu do 20,1 zł w czwartym kwartale 2017 roku.

4.4.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

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

Udział w oglądalności

	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2018	2017		2018	2017	
Udział w oglądalności^{(1) (2)}, w tym:	24,17%	23,87%	0,30	24,30%	23,87%	0,43
POLSAT (kanał główny)	11,07%	12,04%	(0,97)	11,37%	12,34%	(0,97)
Kanały tematyczne	13,10%	11,82%	1,28	12,94%	11,53%	1,41
TV4	3,85%	4,26%	(0,41)	3,85%	4,06%	(0,21)
TV6	1,50%	1,45%	0,05	1,47%	1,56%	(0,09)
Polsat 2	1,26%	1,46%	(0,20)	1,37%	1,43%	(0,06)
Super Polsat ⁽³⁾	1,11%	0,85%	0,26	1,05%	0,84%	0,21
Polsat News	0,61%	0,65%	(0,04)	0,69%	0,75%	(0,06)
Polsat Sport	0,25%	0,28%	(0,03)	0,32%	0,35%	(0,03)
Polsat Film	0,71%	0,78%	(0,07)	0,65%	0,77%	(0,12)
Polsat Play	0,58%	0,52%	0,06	0,52%	0,57%	(0,05)
Polsat Cafe	0,35%	0,32%	0,03	0,32%	0,39%	(0,07)
Disco Polo Music	0,21%	0,22%	(0,01)	0,20%	0,21%	(0,01)
Polsat Romans	0,16%	0,13%	0,03	0,14%	0,12%	0,02
Polsat Sport Extra	0,07%	0,06%	0,01	0,07%	0,09%	(0,02)
Polsat Music HD ⁽⁴⁾	0,05%	0,05%	-	0,05%	0,05%	-
Polsat Doku ⁽⁵⁾	0,09%	0,04%	0,05	0,06%	0,03%	0,03
Polsat News 2	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,07%	(0,03)
Polsat Sport News HD ⁽⁶⁾	0,03%	0,04%	(0,01)	0,03%	0,04%	(0,01)
Polsat Sport Fight	0,04%	0,04%	-	0,03%	0,03%	-
Polsat 1 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Games ⁽⁸⁾	0,04%	0,00%	0,04	0,01%	0,00%	0,01
Polsat Rodzina ⁽⁸⁾	0,03%	0,00%	0,03	0,01%	0,00%	0,01
Kanały nabyte w 2017 roku⁽⁹⁾						
Polo TV	1,00%	0,88%	0,12	0,94%	1,11%	(0,17)
Eska TV	0,72%	0,76%	(0,04)	0,80%	0,48%	0,32
Vox Music TV	0,09%	0,06%	0,03	0,09%	0,06%	0,03
Eska TV Extra	0,07%	0,08%	(0,01)	0,08%	0,10%	(0,02)
Eska Rock TV	0,04%	0,02%	0,02	0,02%	0,01%	0,01
Kanały nabyte w 2018 roku⁽¹⁰⁾						
Superstacja	0,05%	0,06%	(0,01)	0,06%	0,08%	(0,02)
Eleven Sports 1	0,14%	0,12%	0,02	0,13%	0,09%	0,04
Eleven Sports 2	0,04%	0,06%	(0,02)	0,05%	0,06%	(0,01)
Eleven Sports 3 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Udział w rynku reklamy⁽¹¹⁾	27,7%	27,1%	0,6 p.p.	27,2%	27,1%	0,1 p.p.

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)						
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2018	2017		2018	2017	
Fokus TV	0,87%	0,81%	0,06	0,91%	0,80%	0,11
Nowa TV	0,28%	0,26%	0,02	0,29%	0,20%	0,09
CI Polsat	0,13%	0,15%	(0,02)	0,13%	0,17%	(0,04)
Polsat Viasat History	0,10%	0,13%	(0,03)	0,11%	0,15%	(0,04)
Polsat JimJam	0,10%	0,12%	(0,02)	0,09%	0,15%	(0,06)
Polsat Viasat Explore	0,09%	0,09%	-	0,10%	0,10%	-
Polsat Viasat Nature	0,02%	0,03%	(0,01)	0,03%	0,02%	0,02
TV Okazje ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

- (1) Nielsen Audience Measurement, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shift Viewing).
- (2) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio.
- (3) Kanał nadający w systemie DTT, uruchomiony 2 stycznia 2017 roku, zastąpił Polsat Sport News.
- (4) Kanał do 26 maja 2017 roku nadawał pod nazwą MUZO.TV.
- (5) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku, dane za okres nadawania.
- (6) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i satelitarnych pod nazwą Polsat Sport News HD.
- (7) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.
- (8) Kanał uruchomiony w październiku 2018 roku.
- (9) Kanały włączone do portfolio Grupy Polsat w dniu 4 grudnia 2017 roku, dane za pełne analizowane okresy.
- (10) Kanały włączone do portfolio Grupy Polsat w czerwcu 2018.
- (11) Szacunki własne na podstawie danych Starcom.

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. do 2 dni) dla całej Grupy Polsat wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 24,17% i wzrósł o 0,3 p.p. w ujęciu rocznym.

W dwunastu miesiącach 2018 roku udział w oglądalności kanałów Grupy w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2) wyniósł 24,33% i wzrósł o nieco ponad 0,4 p.p. w ujęciu rocznym. Powyższy wzrost udziału był związany z akwizycjami nowych stacji oraz systematycznie rosnącym udziałem oglądalności kanałów tematycznych.

Kanały tematyczne łącznie odnotowały w czwartym kwartale 2018 roku wzrost rok do roku o 1,3 p.p., do 13,1%, a w czterech kwartałach 2018 roku – o 1,4 p.p. do 12,9%. Porównując lata 2018 i 2017 widać, że kanały nabyte w grudniu 2017 roku – Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV – oraz stacje przyłączone w czerwcu 2018 roku – kanały z grupy Eleven Sports oraz Superstacja – są silnym wsparciem dla wyników oglądalności kanałów tematycznych. Oprócz tego warto wspomnieć o stale rosnących udziałach uruchomionego w styczniu 2017 roku kanału Super Polsat.

Zarówno w czwartym kwartale, jak i całym 2018 roku w ofercie naszego kanału głównego dużym zainteresowaniem w grupie komercyjnej cieszyły się stałe pozycje. Bardzo popularne były premierowe odcinki serialu *Pierwsza miłość*, które miały udział na poziomie 16,4% widzów w czwartym kwartale i 17,5% w 2018 roku. Poniedziałkowe pasmo filmowe *Mega Hit* dało stacji 15,7% udziału w widowni w czwartym kwartale i 15,1% w całym roku.

Wysoki poziom oglądalności utrzymały *Wydarzenia* z godziny 18.50, które zgromadziły 16,9% widowni w czwartym kwartale i 17,0% w 2018 roku. Warto wspomnieć o emitowanym w godzinach porannych od poniedziałku do piątku bloku programów informacyjnych *Nowy Dzień z Polsat News*. Wspomniany cykl gromadził w czwartym kwartale 2018 roku widownię dającą 13,4% udziału, a w 2018 roku – 16,7%.

Na wyniki czwartego kwartału i całego 2018 roku istotny wpływ miały programy z sezonowych ramówek. Dużą widownię gromadził show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*, którego sobotnie emisje dawały średnio 16,5% udziału w widowni w czwartym kwartale i 14,8% w 2018 roku. Inna ramówkowa pozycja, program *Nasz nowy dom*, gromadził średnio 15,6% widzów w czwartym kwartale i 14,4% w 2018 roku. Wznowiony w wiosennej ramówce *Dancing with the Stars. Taniec z Gwiazdami* oglądany był przez 14,0% widowni, a emitowany jesienią w tym paśmie *World of Dance Polska* przyciągnął 8,3% widzów. Emitowany w niedzielne wieczory cykl programów rozrywkowych *Kabaret na Żywo* osiągnął udział w

oglądalności na poziomie 9,9% w czwartym kwartale i 13,3% w 2018 roku. Z kolei emitowany wiosną 2018 roku reality show *Wydź za mnie* dał udział w widowni na poziomie 11,1%, a prezentowany jesienią w tym samym paśmie show *Śpiewajmy razem, All Together Now* był oglądany przez 11,8% widowni.

Dodatkowo, warto odnotować wyniki emitowanych seriali. Chętnie oglądanym serialem był niezmiennie *Świat według Kiepskich*, który dał udział w oglądalności na poziomie 11,0% w czwartym kwartale i 11,3% w 2018 roku. Z kolei serial *Przyjaciółki* to 15,1% udziału w widowni w czwartym kwartale i 14,6% w dwunastu miesiącach. Inny popularny serial to *W rytmie serca* z udziałem na poziomie 10,3% w czwartym kwartale 2018 roku i 11,0% w czterech kwartałach.

W czwartym kwartale 2018 roku bardzo popularne były programy kabaretowe i rozrywkowe. *Świątokrzyska Gala Kabaretowa* z 25 sierpnia 2018 roku dała 24,0% udział w widowni, a koncert *Festiwal Weselnych Przebojów* z 18 sierpnia 2018 roku dał udział na poziomie 22,6%. W całym 2018 roku na szczególną uwagę zasługują *Polsat Superhit Festiwal 2018*, którego emisja z 27 maja 2018 roku dała udział w widowni w wysokości 28,9%, oraz *Opolska Noc Kabaretowa 800 lat Opola* z 7 stycznia 2018 roku, która zgromadziła 20,5% widzów. Inne emisje warte podkreślenia to *Kabaret Skeczów Męczących Radio Muzyka Żarty* z 1 kwietnia 2018 roku, który zgromadził 19,7% widowni, *XI Płocka Noc Kabaretowa* z 29 lipca 2018 roku z udziałem w oglądalności na poziomie 20,8%, *Kabaret Paranienormalni Żarty Się Skończyły* z 18 lutego 2018 roku, który dał udział na poziomie 18,2% i *Świątokrzyska Gala Kabaretowa* z 21 stycznia 2018 roku – z 17,3% udziałem.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według szacunków domu mediowego Starcom wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2018 roku wyniosły ok. 4,4 mld zł i wzrosły rok do roku o 6,3%. Opierając się na tych estymacjach, szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w 2018 roku wyniósł 27,2% i pozostał na zbliżonym poziomie w porównaniu do 27,1% w 2017 roku. Analizując czwarty kwartał 2018 roku, wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły 1,3 mld zł, co stanowi wzrost rok do roku o 2,4%. Nasz udział w rynku reklamy w czwartym kwartale 2018 roku wzrósł o 0,6 p.p. do 27,7% z 27,1% w czwartym kwartale 2017 roku.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2018 roku wygenerowaliśmy o 2,8% GRP więcej niż w 2017 roku.

Dystrybucja i zasięg techniczny

Zasięg techniczny ⁽¹⁾	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2018	2017		2018	2017	
Polsat	100,0%	100,0%	-	100,0%	100,0%	-
TV4	99,9%	100,0%	(0,10)	100,0%	99,9%	0,10
Polo TV ⁽²⁾	98,5%	97,6%	0,90	98,2%	97,4%	0,80
Eska TV ⁽²⁾	98,3%	97,8%	0,50	98,1%	97,6%	0,50
Super Polsat ⁽³⁾	97,7%	97,0%	0,70	97,5%	96,5%	1,00
TV6	95,8%	95,5%	0,30	95,9%	95,5%	0,40
Polsat 2	62,9%	62,6%	0,30	62,2%	63,0%	(0,80)
Eska TV Extra ⁽²⁾	60,6%	58,8%	1,80	59,1%	56,2%	2,90
Polsat News 2	57,9%	58,4%	(0,50)	58,8%	58,0%	0,80
Superstacja	57,9%	57,4%	0,50	57,0%	58,1%	(1,10)
Polsat News	55,3%	56,0%	(0,70)	55,8%	56,3%	(0,50)
Vox Music TV ⁽²⁾	56,7%	35,6%	21,10	53,9%	34,8%	19,10
Polsat Cafe	56,5%	55,3%	1,20	55,3%	55,9%	(0,60)
Polsat Film	55,3%	53,3%	2,00	54,2%	58,2%	(4,00)
Polsat Play	54,3%	51,7%	2,60	53,1%	51,0%	2,10
Polsat Romans	51,3%	47,9%	3,40	49,9%	47,5%	2,40
Disco Polo Music	50,1%	48,6%	1,50	49,2%	48,3%	0,90
Polsat Music HD ⁽⁴⁾	47,2%	46,5%	0,70	47,7%	44,4%	3,30
Polsat Sport	46,9%	46,5%	0,40	46,3%	47,2%	(0,90)
Eska Rock TV ⁽²⁾	47,2%	26,2%	21,00	44,5%	25,4%	19,10
Polsat Sport Extra	36,7%	35,6%	1,10	36,1%	36,0%	0,10
Polsat Doku ⁽⁶⁾	36,7%	24,0%	12,70	30,1%	23,1%	7,00
Polsat Sport News HD ⁽⁵⁾	29,1%	28,3%	0,80	29,6%	27,8%	1,80
Polsat Sport Fight	18,7%	12,1%	6,60	18,3%	11,9%	6,40
Eleven Sports 1	12,5%	8,4%	4,10	12,9%	6,8%	6,10
Eleven Sports 2	12,6%	9,0%	3,60	13,1%	7,6%	5,50
Polsat 1 ⁽⁷⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 3 ⁽⁸⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁸⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁸⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁸⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Games ⁽⁹⁾	28,7%	n/d	n/d	28,7%	n/d	n/d
Polsat Rodzina ⁽⁹⁾	26,1%	n/d	n/d	26,1%	n/d	n/d

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)						
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2018	2017		2018	2017	
Fokus TV	98,0%	97,1%	0,90	97,7%	96,7%	1,00
Nowa TV	82,0%	75,1%	6,90	78,8%	68,4%	10,40
Polsat Viasat History	53,1%	48,5%	4,60	50,0%	49,3%	0,70
Polsat JimJam	45,7%	45,2%	0,50	45,1%	45,6%	(0,50)
Polsat Viasat Nature	47,2%	43,3%	3,90	44,6%	43,7%	0,90
Polsat Viasat Explore	46,8%	43,0%	3,80	44,7%	43,6%	1,10
CI Polsat	41,1%	40,5%	0,60	40,4%	40,6%	(0,20)
TV Okazje ⁽⁸⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

- (1) Nielsen Audience Measurement, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.
 (2) Kanał włączony do portfolio Grupy Polsat w dniu 4 grudnia 2017 roku.
 (3) Kanał nadający w systemie DTT, uruchomiony 2 stycznia 2017 roku w miejscu Polsat Sport News.
 (4) Kanał uruchomiony 26 maja 2017 roku, zastąpił MUZO.TV.
 (5) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i satelitarnych pod nazwą Polsat Sport News HD.
 (6) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku, dane za okres nadawania.
 (7) Kanał nadawany poza granicami Polski, nie jest objęty badaniem telemetrycznym.
 (8) Kanał nie objęty badaniem telemetrycznym.
 (9) Kanał włączony do portfolio Grupy Polsat w październiku 2018.

Stacje tematyczne Grupy Polsat dostępne są obecnie we wszystkich znaczących sieciach telewizji kablowej i satelitarnej. Największy wzrost zasięgu technicznego obserwujemy w przypadku Vox Music TV i Eska TV Extra (po włączeniu do portfolio Grupy, poprzez przyłączanie do oferty kolejnych operatorów telewizji). Poza tym, porównując analizowane okresy z analogicznymi okresami 2017 roku, warto zwrócić uwagę na wzrosty zasięgu innych stacji, takich jak Polsat Music HD, Polsat Sport News HD, Polsat Doku, jak również Polsat Sport Fight. Są to najmłodsze kanały w portfolio, do których dostęp uzyskuje coraz większy odsetek polskiej widowni. Zasięg techniczny wzrósł również w kanałach Eleven Sports 1 i Eleven Sports 2.

4.5. Objasnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

Przychody

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

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

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

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

Całkowity przychód z opłat abonamentowych za usługi płatnej telewizji cyfrowej oraz z usług telekomunikacyjnych zależy od liczby klientów oraz ilości świadczonych dla nich usług, jak również od wysokości opłat za oferowane pakiety programowe i telekomunikacyjne oraz od ilości usług dodatkowych świadczonych naszym klientom w danym okresie. Przychody z usług w

ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań. Opłaty aktywacyjne naliczane są w momencie aktywacji usług i rozliczane w okresie trwania umowy.

Przychody hurtowe

Na nasze przychody hurtowe składają się:

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

Przychody ze sprzedaży sprzętu

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

Pozostałe przychody ze sprzedaży

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

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają się:

- (i) koszty kontentu;
- (ii) koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta;
- (iii) amortyzacja, utrata wartości i likwidacja;
- (iv) koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich;
- (v) wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników;
- (vi) koszt własny sprzedanego sprzętu;
- (vii) koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności;
- (viii) inne koszty.

Koszty kontentu

Koszty kontentu składają się z:

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

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

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

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

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Na koszty dystrybucji składają się:

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

Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie, Internecie i na nośnikach zewnętrznych (outdoor), koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności naszych marek.

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

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Na wartość amortyzacji, utraty wartości i likwidacji składają się głównie:

- (i) amortyzacja elementów systemów sieciowych i wyposażenia sieci telekomunikacyjnej (sprzęt radiowej sieci dostępowej i rdzeniowej, systemy zarządzania siecią, oprogramowanie sieciowe, światłowody itp.);
- (ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych;
- (iii) amortyzacja dekodów i innego sprzętu udostępnionego naszym klientom;
- (iv) amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn, sprzętu telewizyjnego i nadawczego;
- (v) amortyzacja wartości niematerialnych, w tym relacji z klientami, znaków towarowych i oprogramowania;
- (vi) utrata wartości aktywów trwałych; oraz
- (vii) wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, które nie nadają się do dalszego użytku.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują:

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

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

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

Koszt własny sprzedanego sprzętu

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

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

W tej grupie kosztów prezentujemy:

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

Inne koszty operacyjne

Na inne koszty operacyjne składają się:

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

Pozostałe przychody/koszty operacyjne, netto

Na nasze pozostałe przychody/koszty operacyjne składają się:

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

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

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

Koszty finansowe

Koszty finansowe obejmują odsetki z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), wynik z tytułu różnic kursowych z wyceny obligacji, koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia, oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

4.6. Przegląd sytuacji finansowej Grupy

Omówienie wyników finansowych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

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

Począwszy od dnia 1 stycznia 2018 roku Grupa jest zobowiązana do stosowania standardu MSSF 9 *Instrumenty Finansowe* oraz standardu MSSF 15 *Przychody z umów z klientami*. Grupa podjęła decyzję, że zastosuje standard MSSF 15 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych z roku 2017. Celem zapewnienia pełnej porównywalności danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2018 roku, dane finansowe w rachunku zysków i strat za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku zostały przedstawione w dwóch ujęciach:

- zgodnie ze standardem MSR 18 obowiązującym do dnia 31 grudnia 2017 roku i bez uwzględnienia danych finansowych Grupy Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat zaczęła sprawować kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku, oraz
- zgodnie z obowiązującymi od 1 stycznia 2018 roku standardami MSSF 9 i MSSF 15 i z uwzględnieniem danych finansowych Grupy Netia za konsolidowany okres.

W opinii Zarządu oceniając efekty działalności operacyjnej i wyniki finansowe Grupy w ujęciu rok do roku należy przede wszystkim zachować porównywalność w zakresie zastosowanych standardów sprawozdawczości. W szczególności porównywanie wyników finansowych roku 2018 zaraportowanych przy zastosowaniu standardów MSSF 9 i MSSF 15 do wyników finansowych roku 2017 zaraportowanych na bazie standardów sprawozdawczości obowiązujących przed 1 stycznia 2018 roku (MSR 18) w opinii Zarządu prowadziło będzie do wyciągania błędnych wniosków co do faktycznej kondycji wyników finansowych Grupy.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2018 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku ze względu na zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w spółce Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie 100% udziałów w spółkach Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku i nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 31,76% akcji Netii S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz nabycie dodatkowych akcji Netii S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 50%+1 udziału w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku oraz osiągnięcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na zaburzenie porównywalności zaprezentowanych poniżej danych jest retrospektywne zastosowanie od 1 stycznia 2018 roku standardów MSSF 9 i MSSF 15 przy jednoczesnym braku przekształcania danych porównawczych.

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

4.6.1. Analiza rachunku zysków i strat

Porównanie wyników za czwarty kwartał 2018 i 2017 roku

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
		za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów, usług i materiałów	3.002,0	2.682,0	2.579,2	102,8	4,0%
Koszty operacyjne	(2.588,9)	(2.266,0)	(2.139,2)	(126,8)	5,9%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	6,3	0,0	(2,1)	2,1	(100,0%)
Zysk z działalności operacyjnej	419,4	416,0	437,9	(21,9)	(5,0%)
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	4,6	4,7	19,1	(14,4)	(75,4%)
Koszty finansowe, netto	(113,6)	(113,3)	(105,4)	(7,9)	7,5%
Udział w zysku/(stracie) wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	(2,8)	(2,8)	2,8	(5,6)	(200,0%)
Zysk brutto za okres	307,6	304,6	354,4	(49,8)	(14,1%)
Podatek dochodowy	(242,2)	(246,7)	(197,2)	(49,5)	25,1%
Zysk netto za okres	65,4	57,9	157,2	(99,3)	(63,2%)
EBITDA	941,3	846,6	872,7	(26,1)	(3,0%)
marża EBITDA	31,4%	31,6%	33,8%	-	-

Przychody

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 102,8 mln zł, czyli o 4,0%, do 2.682,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 2.579,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w czwartym kwartale 2018 roku nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wyniosły 3.002,0 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
		za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.627,8	1.484,8	1.497,9	(13,1)	(0,9%)
Przychody hurtowe	927,8	860,1	735,8	124,3	16,9%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	398,2	286,2	298,8	(12,6)	(4,2%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	48,2	50,9	46,7	4,2	9,0%
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów, usług i materiałów	3.002,0	2.682,0	2.579,2	102,8	4,0%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych utrzymały się na stabilnym poziomie, zmieniając się o 13,1 mln zł, czyli o 0,9% do 1.484,8 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 1.497,9 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku, przede wszystkim na skutek ujęcia niższych przychodów z usług głosowych, który został skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu transmisji danych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 1.627,8 mln zł.

Przychody hurtowe

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody hurtowe wzrosły o 124,3 mln zł, czyli o 16,9%, do 860,1 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 735,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Na wzrost tej pozycji miały przede wszystkim wpływ wyższe przychody z reklamy oraz włączenie do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium, co skutkowało wzrostem przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Ponadto odnotowaliśmy wyższe przychody z tytułu sprzedaży sublicencji programowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody hurtowe wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 927,8 mln zł.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 12,6 mln zł, czyli o 4,2%, do 286,2 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 298,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku głównie na skutek niższego wolumenu sprzedaży urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w niższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody ze sprzedaży sprzętu wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 398,2 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 4,2 mln zł, czyli o 9,0%, do 50,9 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 46,7 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost spowodowany był rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych co skompensowało obniżenie marży uzyskiwanej na sprzedaży energii elektrycznej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 48,2 mln zł.

Koszty operacyjne

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia nasze koszty operacyjne wzrosły o 126,8 mln zł, czyli o 5,9%, do 2.266,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 2.139,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost kosztów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w czwartym kwartale 2018 roku koszty operacyjne wyniosły 2.588,9 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia 2018	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	691,1	560,1	533,8	26,3	4,9%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	521,9	430,6	434,8	(4,2)	(1,0%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	338,1	331,7	357,9	(26,2)	(7,3%)
Koszty kontentu	424,0	406,8	321,2	85,6	26,7%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	268,7	265,6	243,3	22,3	9,2%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	238,7	184,2	164,2	20,0	12,2%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	19,6	19,0	10,5	8,5	81,0%
Inne koszty	86,8	68,0	73,5	(5,5)	(7,5%)
Koszty operacyjne	2.588,9	2.266,0	2.139,2	126,8	5,9%

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 26,3 mln zł, czyli o 4,9%, do 560,1 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 533,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost ten wynikał głównie z wyższych kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, w tym zwłaszcza zawiązywania wyższych rezerw dotyczących kosztów energii elektrycznej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w czwartym kwartale 2018 roku koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wyniosły 691,1 mln zł.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 4,2 mln zł, czyli o 1,0%, do 430,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 434,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w czwartym kwartale 2018 roku koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 521,9 mln zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 26,2 mln zł, czyli o 7,3%, do 331,7 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 357,9 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku na skutek niższego wolumenu sprzedanych urządzeń końcowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszt własny sprzedanego sprzętu wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 338,1 mln zł.

Koszty kontentu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty kontentu wzrosły o 85,6 mln zł, czyli o 26,7%, do 406,8 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 321,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost ten spowodowany był głównie ujęciem wyższych kosztów produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych, m.in. w wyniku ujęcia kosztów nowo nabytych kanałów telewizyjnych, w tym konsolidacji kanałów Eleven Sports Network, oraz uruchomienia kanałów Polsat Sport Premium transmitujących m.in. piłkarskie rozgrywki Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty kontentu wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 424,0 mln zł.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 22,3 mln zł, czyli o 9,2%, do 265,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku w porównaniu do 243,3 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost ten był związany głównie z intensyfikacją działań marketingowych, w tym dotyczących rozgrywek Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA oraz Eleven Sports Network.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 268,7 mln zł.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 20,0 mln zł, czyli o 12,2%, do 184,2 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 164,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku, co było wynikiem m.in. dokonanych akwizycji i wiążącego się z tym wzrostu zatrudnienia na poziomie Grupy, wzrostu średniego wynagrodzenia w przeliczeniu na etat (wraz z rezerwą na premie) oraz większego zakresu szkoleń dla pracowników.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 238,7 mln zł.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 8,5 mln zł, czyli o 81,0%, do 19,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 10,5 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku, głównie jako wynik aktualizacji wyceny wybranych przeterminowanych należności do bieżących uwarunkowań rynkowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 19,6 mln zł.

Inne koszty

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia inne koszty spadły o 5,5 mln zł, czyli o 7,5%, do 68,0 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 73,5 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku, głównie na skutek niższego poziomu kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia inne koszty wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 86,8 mln zł.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły zero w czwartym kwartale 2018 roku w porównaniu do 2,1 mln zł pozostałych kosztów operacyjnych netto w czwartym kwartale 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 6,3 mln zł.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł 4,7 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku wobec zysku z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 19,1 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Zmiana była przede wszystkim efektem różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu treści, co spowodowane było deprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w czwartym kwartale 2018 roku przy jego wyraźnej aprecjacji w okresie porównawczym.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 4,6 mln zł.

Koszty finansowe, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty finansowe netto wyniosły 113,3 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku i wzrosły o 7,9 mln zł, czyli o 7,5%, w porównaniu do 105,4 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. Wzrost ten wynikał ze zmiany wyceny transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej realizowanych w ramach polityki hedgingowej Grupy.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty finansowe wyniosły w czwartym kwartale 2018 roku 113,6 mln zł.

Podatek dochodowy

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia podatek dochodowy wyniósł 246,7 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku i wzrósł o 49,5 mln zł, czyli o 25,1%, w porównaniu do 197,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku. W obu porównywanych okresach na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego (162,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku i 144,0 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku).

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia podatek dochodowy wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 242,2 mln zł.

Zysk netto za okres

W efekcie wyżej opisanych zmian zysk netto, liczony zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia wyników Grupy Netia, zmniejszył się o 99,3 mln zł, czyli o 63,2%, do 57,9 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku z 157,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia zysk netto wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 65,4 mln zł.

EBITDA i marża EBITDA

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia zysk EBITDA wyniósł w czwartym kwartale 2018 roku 941,3 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 31,4%. Wynik ten był wyższy niż zysk EBITDA zaraportowany w czwartym kwartale 2017 roku, który zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 wyniósł wówczas 872,7 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 33,8%. Wzrost zysku EBITDA jest przede wszystkim efektem skonsolidowania wyników Grupy Netia.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność, wyniosło 7.066 etatów w czwartym kwartale 2018 roku, co stanowi wzrost o 2.256 etatów, tj. o 46,9% w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2017 roku na poziomie 4.810 etatów. Wzrost średniego zatrudnienia jest przede wszystkim wynikiem dokonanych akwizycji, w tym zwłaszcza ujęcia w zestawieniu pracowników Grupy Netia.

Porównanie wyników za rok obrotowy 2018 i 2017

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów, usług i materiałów	10.686,1	9.955,0	9.828,6	126,4	1,3%
Koszty operacyjne	(8.978,8)	(8.199,7)	(8.015,9)	(183,8)	2,3%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	19,7	9,5	21,3	(11,8)	(55,4%)
Zysk z działalności operacyjnej	1.727,0	1.764,8	1.834,0	(69,2)	(3,8%)
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	(33,0)	(20,4)	7,2	(27,6)	(383,3%)
Koszty finansowe, netto	(386,7)	(385,5)	(509,0)	123,5	(24,3%)
Udział w zysku/(stracie) wspólnego przedsięwzięcia wycenianego metodą praw własności	(1,2)	(1,2)	2,8	(4,0)	(142,9%)
Zysk brutto za okres	1.306,1	1.357,7	1.335,0	22,7	1,7%
Podatek dochodowy	(490,0)	(504,2)	(389,8)	(114,4)	29,3%
Zysk netto za okres	816,1	853,5	945,2	(91,7)	(9,7%)
EBITDA	3.697,7	3.541,5	3.617,0	(75,5)	(2,1%)
marża EBITDA	34,6%	35,6%	36,8%	-	-

Przychody

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 126,4 mln zł, czyli o 1,3%, do 9.955,0 mln zł w 2018 roku wobec 9.828,6 mln zł w 2017 roku. Na poziom przychodów wpłynęły czynniki opisane poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w 2018 roku nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wyniosły 10.686,1 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.092,6	5.920,4	6.067,9	(147,5)	(2,4%)
Przychody hurtowe	3.043,8	2.882,3	2.538,6	343,7	13,5%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.386,0	971,5	1.055,2	(83,7)	(7,9%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	163,7	180,8	166,9	13,9	8,3%
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów, usług i materiałów	10.686,1	9.955,0	9.828,6	126,4	1,3%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych spadły o 147,5 mln zł, czyli o 2,4%, do 5.920,4 mln zł w 2018 roku z 6.067,9 mln zł w 2017 roku, przede wszystkim na skutek ujęcia niższych przychodów z usług głosowych, który został skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu transmisji danych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wyniosły w 2018 roku 6.092,6 mln zł.

Przychody hurtowe

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody hurtowe wzrosły o 343,7 mln zł, czyli o 13,5%, do 2.882,3 mln zł w 2018 roku z 2.538,6 mln zł w 2017 roku. Na wzrost tej pozycji wpływ miały przede wszystkim wyższe przychody z reklamy i sponsoringu oraz wyższe przychody z tytułu połączeń międzyoperatorskich (interconnect), jak również wyższe przychody od operatorów kablowych i satelitarnych oraz ze sprzedaży sublicencji programowych. Wzrost przychodów z tytułu połączeń międzyoperatorskich (interconnect) był związany z wyższym wolumenem ruchu wymienianego z innymi sieciami. Z kolei wzrost przychodów z reklamy wynikał głównie z włączenia do portfolio Grupy nowych kanałów telewizyjnych. Natomiast na wzrost przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych oraz ze sprzedaży sublicencji programowych miało wpływ włączenie do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody hurtowe wyniosły w 2018 roku 3.043,8 mln zł.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 83,7 mln zł, czyli o 7,9%, do 971,5 mln zł w 2018 roku z 1.055,2 mln zł w 2017 roku głównie na skutek niższego wolumenu sprzedaży urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w niższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia przychody ze sprzedaży sprzętu wyniosły w 2018 roku 1.386,0 mln zł.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 13,9 mln zł, czyli o 8,3%, do 180,8 mln zł w 2018 roku z 166,9 mln zł w 2017 roku. Wzrost spowodowany był głównie rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych co skompensowało obniżenie marży uzyskiwanej na sprzedaży energii elektrycznej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia pozostałe przychody ze sprzedaży wyniosły w 2018 roku 163,7 mln zł.

Koszty operacyjne

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia nasze koszty operacyjne wzrosły o 183,8 mln zł, czyli o 2,3%, do 8.199,7 mln zł w 2018 roku z poziomu 8.015,9 mln zł w 2017 roku. Na poziom kosztów wpłynęły czynniki opisane poniżej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w 2018 roku koszty operacyjne wyniosły 8.978,8 mln zł.

w mln PLN	Wyniki zgodnie z MSSF 15 i z Grupą Netia	Wyniki zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku standardem MSR 18 i bez Grupy Netia			
	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
		2018	2017	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	2.448,9	2.136,1	2.014,0	122,1	6,1%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.970,7	1.776,7	1.783,0	(6,3)	(0,4%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.174,2	1.142,6	1.323,6	(181,0)	(13,7%)
Koszty kontentu	1.355,3	1.316,6	1.153,6	163,0	14,1%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	933,9	902,7	894,3	8,4	0,9%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	738,9	610,9	553,1	57,8	10,5%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	83,9	82,0	67,4	14,6	21,7%
Inne koszty	273,0	232,1	226,9	5,2	2,3%
Koszty operacyjne	8.978,8	8.199,7	8.015,9	183,8	2,3%

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 122,1 mln zł, czyli o 6,1%, do 2.136,1 mln zł w 2018 roku z 2.014,0 mln zł w 2017 roku. Wzrost ten wynikał głównie z rosnących kosztów Interconnect wynikających z wyższego wolumenu połączeń zakańczanych przez naszych klientów w sieciach innych operatorów. Dodatkowe czynniki to wzrost kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, w tym zwłaszcza zawiązania wyższych rezerw dotyczących kosztów energii elektrycznej, oraz wyższy koszt najmu pojemności transponderów i przekazu naziemnego, który był związany ze wzrostem liczby kanałów telewizyjnych produkowanych przez Grupę Polsat.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w 2018 roku koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wyniosły 2.448,9 mln zł.

Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 1.776,7 mln zł w 2018 roku i pozostały na zbliżonym poziomie wobec 1.783,0 mln zł w 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia w 2018 roku koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wyniosły 1.970,7 mln zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 181,0 mln zł, czyli o 13,7%, do 1.142,6 mln zł w 2018 roku z 1.323,6 mln zł w 2017 roku na skutek niższego wolumenu sprzedanych urządzeń końcowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszt własny sprzedanego sprzętu wyniósł w 2018 roku 1.174,2 mln zł.

Koszty kontentu

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty kontentu wzrosły o 163,0 mln zł, czyli o 14,1%, do 1.316,6 mln zł w 2018 roku z 1.153,6 mln zł w 2017 roku. Wzrost ten spowodowany był głównie ujęciem wyższych kosztów produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych w wyniku ujęcia kosztów nowo nabytych kanałów telewizyjnych, w tym m.in. konsolidacji kanałów Eleven Sports Network, oraz uruchomienia

kanalów Polsat Sport Premium, transmitujących m.in. piłkarskie rozgrywki Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA, jak również FIVB Mistrzostw Świata w Siatkówce 2018 i siatkarskiej Ligi Światowej.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty kontentu wyniosły w 2018 roku 1.355,3 mln zł.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły 902,7 mln zł w 2018 roku i pozostały na zbliżonym poziomie wobec 894,3 mln zł w 2017 roku. Wzrost kosztów marketingu został zniwelowany przez spadek kosztów dystrybucji i logistyki. Dodatkowo odnotowaliśmy spadek kosztów obsługi i utrzymania klienta oraz spadek kosztów logistyczno-magazynowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wyniosły w 2018 roku 933,9 mln zł.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 57,8 mln zł, czyli o 10,5%, do 610,9 mln zł w 2018 roku z 553,1 mln zł w 2017 roku, co było wynikiem m.in. dokonanych akwizycji i wiążącego się z tym wzrostu zatrudnienia na poziomie Grupy, wzrostu średniego wynagrodzenia w przeliczeniu na etat (wraz z rezerwą na premie) oraz większego zakresu szkoleń dla pracowników.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wyniosły w 2018 roku 738,9 mln zł.

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 14,6 mln zł, czyli o 21,7%, do 82,0 mln zł w 2018 roku z 67,4 mln zł w 2017 roku, głównie jako wynik aktualizacji wyceny wybranych przeterminowanych należności do bieżących uwarunkowań rynkowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wyniosły w 2018 roku 83,9 mln zł.

Inne koszty

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia inne koszty wzrosły o 5,2 mln zł, czyli o 2,3%, do 232,1 mln zł w 2018 roku z 226,9 mln zł w 2017 roku, m.in. na skutek rozpoznania kosztów sprzedanych licencji do produkcji filmowych wspieranych przez Grupę Cyfrowy Polsat, a także wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości oraz kosztów podatków i opłat wynikających z dokonanych akwizycji, co zostało skompensowane obniżeniem kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia inne koszty wyniosły w 2018 roku 273,0 mln zł.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły 9,5 mln zł w 2018 roku w porównaniu do 21,3 mln zł pozostałych przychodów operacyjnych netto w 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły w 2018 roku 19,7 mln zł.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła 20,4 mln zł w 2018 roku wobec zysku z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 7,2 mln zł w 2017 roku. Zmiana była przede wszystkim efektem niegotówkowych zmian z tytułu różnic kursowych związanych m.in. z

wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu treści, co spowodowane było deprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w 2018 roku przy aprecjacji kursu w okresie porównawczym. Ponadto poziom przychodów odsetkowych uległ obniżeniu w wyniku m.in. niższego poziomu utrzymywanej w Grupie gotówki.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła w 2018 roku 33,0 mln zł.

Koszty finansowe

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia koszty finansowe netto wyniosły 385,5 mln zł w 2018 roku i spadły o 123,5 mln zł, czyli o 24,3%, w porównaniu do 509,0 mln zł w 2017 roku. Spadek ten wynikał m.in. z niższych kosztów odsetek od kredytów i obligacji, co jest efektem harmonogramowych spłat Połączonego SFA dokonywanych w trakcie 2017 roku i obniżonej marży wynikającej z niższego poziomu zadłużenia, jak również konsekwentnie prowadzonej polityki delewarowania Grupy. Z kolei wzrost kosztów odnotowano w związku z zawarciem transakcji pochodnych IRS. Dodatkowo w kwietniu 2017 roku dokonaliśmy wcześniejszego wykupu Obligacji Litenite, z czym związana była zapłata jednorazowej premii za przedterminowy wykup, która odzwierciedliła się w wyższych kosztach finansowych w pierwszym kwartale 2017 roku. Natomiast w marcu 2018 roku renegotjowaliśmy warunki Połączonej Umowy Kredytowej, czego skutkiem było m.in. wydłużenie okresu obowiązywania umowy. Wpłynęło to na jednorazowe niegotówkowe obniżenie kosztów finansowych, wynikające z wydłużenia okresu amortyzacji kosztów pozyskania finansowania poniesionych w 2015 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia koszty finansowe wyniosły w 2018 roku 386,7 mln zł.

Podatek dochodowy

Zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia Grupy Netia podatek dochodowy wyniósł 504,2 mln zł w 2018 roku i wzrósł o 114,4 mln zł, czyli o 29,3%, w porównaniu do 389,8 mln zł w 2017 roku. W obu porównywanych okresach na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego (162,6 mln zł w czwartym kwartale 2018 roku i 144,0 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku).

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia podatek dochodowy wyniósł w 2018 roku 490,0 mln zł.

Zysk netto za okres

W efekcie wyżej opisanych zmian zysk netto, liczony zgodnie z obowiązującym do końca 2017 roku standardem MSR 18 i bez uwzględnienia wyników Grupy Netia, zmniejszył się o 91,7 mln zł, czyli o 9,7%, do 853,5 mln zł w 2018 roku z 945,2 mln zł w 2017 roku.

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia zysk netto w 2018 roku wyniósł 816,1 mln zł.

EBITDA i marża EBITDA

Zgodnie ze standardem MSSF 15 i z uwzględnieniem wyników Grupy Netia zysk EBITDA wyniósł w 2018 roku 3.697,7 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 34,6%. Wynik ten był wyższy aniżeli zysk EBITDA zaraportowany w 2017 roku, który zgodnie z obowiązującym wówczas standardem MSR 18 wyniósł 3.617,0 mln zł przy marży EBITDA na poziomie 36,8%. Wzrost zysku EBITDA jest przede wszystkim efektem skonsolidowania wyników Grupy Netia.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność, wyniosło 6.086 etatów w 2018 roku, co stanowi wzrost o 1.284 etatów, tj. o 26,7% w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2017 roku na poziomie 4.802 etatów. Wzrost średniego zatrudnienia jest przede wszystkim wynikiem dokonanych akwizycji, w tym zwłaszcza ujęcia w zestawieniu pracowników Grupy Netia.

4.6.2. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

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

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

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

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

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

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

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

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku dane według MSSF 15 [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.170,1	1.516,0	-	10.686,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	60,6	179,9	(240,5)	-
Przychody ze sprzedaży	9.230,7	1.695,9	(240,5)	10.686,1
EBITDA (niebadana)	3.144,9	552,8	-	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.930,0	40,7	-	1.970,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.214,9	512,1	-	1.727,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	960,1 *	52,7	-	1.012,8
Na dzień 31 grudnia 2018				
Aktywa segmentu, w tym:	25.229,1	5.540,3 **	(72,6)	30.696,8
Inwestycje w wspólne przedsięwzięcia i udziały w jednostkach stowarzyszonych	18,3	30,6	-	48,9

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

**Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,8 mln zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie 31,76% akcji Netii S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz nabycie dodatkowych akcji Netii S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku oraz osiągnięcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku.

Należy również zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna” nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na nabycie ESKA TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku i nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 50%+1 udziału w Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku oraz nabycie 100% udziałów w Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na zaburzenie porównywalności zaprezentowanych poniżej danych jest retrospektywne zastosowanie od 1 stycznia 2018 roku standardów MSSF 9 i MSSF 15 przy jednoczesnym braku przekształcenia danych porównawczych.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku dane według MSR 18 [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.562,5	1.266,1	-	9.828,6
Sprzedaż pomiędzy segmentami	42,5	167,7	(210,2)	-
Przychody ze sprzedaży	8.605,0	1.433,8	(210,2)	9.828,6
EBITDA (niebadana)	3.112,5	504,5	-	3.617,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.746,3	36,7	-	1.783,0
Zysk z działalności operacyjnej	1.366,2	467,8	-	1.834,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	852,8 *	25,1	-	877,9
Na dzień 31 grudnia 2017				
Aktywa segmentu, w tym:	23.191,6	4.621,5 **	(57,1)	27.756,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	-	5,9	-	5,9

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

** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,1 mln zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

[mln PLN]	rok zakończony	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF 15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR 18)
EBITDA (niebadana)	3.697,7	3.617,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(1.970,7)	(1.783,0)
Zysk z działalności operacyjnej	1.727,0	1.834,0
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,2)	2,8
Koszty finansowe	(386,7)	(509,0)
(Zyski)/straty z działalności inwestycyjnej, netto	(33,0)	7,2
Zysk brutto za okres	1.306,1	1.335,0
Podatek dochodowy	(490,0)	(389,8)
Zysk netto za okres	816,1	945,2

4.6.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Na dzień 31 grudnia 2018 roku nasza suma bilansowa wynosiła 30.696,8 mln zł i wzrosła o 2.940,8 mln zł, czyli o 10,6%, z poziomu 27.756,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Aktywa

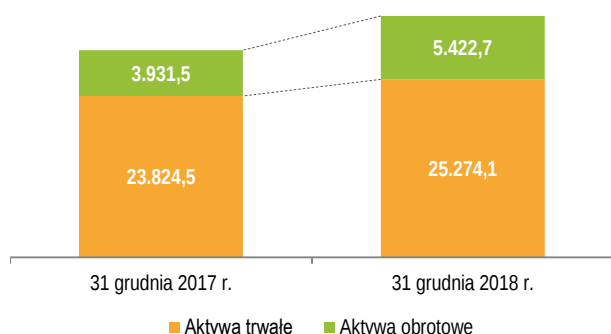
[mln PLN]	31 grudnia 2018 dane wg MSSF 15	31 grudnia 2017 dane wg MSR 18	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	264,5	325,3	(60,8)	(18,7%)
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4.792,2	2.867,1	1.925,1	67,1%
Wartość firmy	11.309,4	11.041,7	267,7	2,4%
Relacje z klientami	2.212,2	2.557,3	(345,1)	(13,5%)
Marki	2.096,1	2.037,1	59,0	2,9%
Inne wartości niematerialne	3.005,5	3.261,5	(256,0)	(7,8%)
Długoterminowe aktywa programowe	503,8	170,1	333,7	196,2%
Nieruchomości inwestycyjne	29,9	5,1	24,8	486,3%
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	99,7	91,4	8,3	9,1%
Inne aktywa długoterminowe, w tym	701,1	1.270,7	(569,6)	(44,8%)
udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	43,0	665,2	(622,2)	(93,5%)
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	-	1,9	(1,9)	(100,0%)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	259,7	197,2	62,5	31,7%
Aktywa trwałe razem	25.274,1	23.824,5	1.449,6	6,1%
Krótkoterminowe aktywa programowe	543,2	251,7	291,5	115,8%
Aktywa z tytułu kontraktów	648,4	-	648,4	n/d
Zapasy	394,0	283,7	110,3	38,9%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.370,4	1.983,2	387,2	19,5%
Należności z tytułu podatku dochodowego	34,6	1,3	33,3	2.561,5%
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	218,5	207,9	10,6	5,1%
Pozostałe aktywa obrotowe	34,9	31,7	3,2	10,1%
w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	-	5,1	(5,1)	(100,0%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.167,0	1.161,5	5,5	0,5%
Środki pieniężne o ograniczonym prawie dysponowania	11,7	10,5	1,2	11,4%
Aktywa obrotowe razem	5.422,7	3.931,5	1.491,2	37,9%
Aktywa razem	30.696,8	27.756,0	2.940,8	10,6%

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku nasze aktywa trwałe wynosiły odpowiednio 25.274,1 mln zł i 23.824,5 mln zł i stanowiły odpowiednio 82,3% i 85,8% całości aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły odpowiednio 5.422,7 mln zł i 3.931,5 mln zł i stanowiły w odpowiednio 17,7% i 14,2% całości aktywów.

Wartość zestawów odbiorczych wyniosła 264,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi spadek o 60,8 mln zł, czyli o 18,7% wobec 325,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Zmiana stanu aktywów [mln zł]



Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wzrosła o 1.925,1 mln zł, czyli o 67,1%, do 4.792,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 2.867,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku przede wszystkim w wyniku ujęcia infrastruktury technicznej i urządzeń sieci telekomunikacyjnej spółek z Grupy Netia.

Wartość firmy (ang. *goodwill*) wzrosła o 267,7 mln zł, czyli o 2,4%, do 11.309,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 11.041,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku w wyniku przeprowadzonych akwizycji, w tym zwłaszcza przejęcia w maju 2018 roku kontroli nad spółkami Netia S.A. i Eleven Sports Network Sp. z o.o. W czwartym kwartale 2018 roku dokonaliśmy alokacji ceny nabycia Grupy Netia, co przełożyło się na obniżenie tej pozycji w ujęciu kwartał do kwartału.

Wartość relacji z klientami spadła o 345,1 mln zł, czyli o 13,5%, do 2.212,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 2.557,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, m.in. w wyniku naliczenia amortyzacji za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku, co zostało częściowo skompensowane rozpoznaniem wartości relacji z klientami Grupy Netia.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku wartość marek wynosiła 2.096,1 mln zł, co stanowi wzrost o 59,0 mln zł, czyli o 2,9%, w porównaniu do 2.037,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Powyższa zmiana była m.in. wynikiem ujęcia wartości marki Netii w związku z jej przejęciem w maju 2018 roku, co zostało skompensowane ujęciem amortyzacji znaku Plus za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Saldo innych wartości niematerialnych wyniosło 3.005,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi spadek o 256,0 mln zł, czyli o 7,8%, w porównaniu do 3.261,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Spadek ten wynika głównie z ujęcia amortyzacji koncesji telekomunikacyjnych za 2018 rok, co zostało częściowo zniwelowane w wyniku ujęcia innych wartości niematerialnych należących do nowo nabytych spółek, w szczególności do Grupy Netia.

Wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych wzrosła o 625,2 mln zł, czyli o 148,2%, do 1.047,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 421,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Wzrost nastąpił przede wszystkim w wyniku ujęcia wyższej wartości licencji i praw sportowych w związku z przejęciem w maju 2018 roku kontroli nad Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz ujęciem wartości praw sportowych do transmisji meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych wzrosła o 24,8 mln zł do 29,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 5,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku w wyniku ujęcia wartości nieruchomości należących spółek z Grupy Netia.

Wartość długo- i krótkoterminowych prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w czasie wzrosła o 18,9 mln zł, czyli o 6,3%, do 318,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 299,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku w związku z ujęciem prowizji dla dystrybutorów w spółkach z Grupy Netia.

Wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 701,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku i spadła o 569,6 mln zł, czyli o 44,8%, w porównaniu do 1.270,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. W związku z przejęciem kontroli nad Netią S.A. z dniem 22 maja 2018 roku dokonaliśmy pełnej konsolidacji wyników Grupy Netia, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2017 roku powyższa pozycja obejmowała wycenę naszego mniejszościowego, ok. 32% udziału w tej spółce.

Wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego wyniosła na dzień 31 grudnia 2018 roku 259,7 mln zł, co stanowi wzrost o 62,5 mln zł, czyli o 31,7%, w porównaniu do 197,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Wartość aktywów z tytułu kontraktów wyniosła 648,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Pozycja ta została rozpoznana po raz pierwszy na dzień 1 stycznia 2018 roku w wyniku zastosowania standardu MSSF 15 i odzwierciedla prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi.

Wartość stanu zapasów wzrosła o 110,3 mln zł, czyli o 38,9%, do 394,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 283,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, przede wszystkim z powodu wyższego stanu zapasów sprzętu dla użytkowników końcowych oraz wzrostu zapasów części zamiennych wykorzystywanych przy produkcji dekodów do odbioru płatnej telewizji.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wyniosły 2.370,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku i wzrosły o 387,2 mln zł, czyli o 19,5%, z 1.983,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, przede wszystkim w wyniku ujęcia w tej pozycji spółek z Grupy Netia.

Należności z tytułu podatku dochodowego wyniosły 34,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku i wzrosły o 33,3 mln zł wobec poziomu 1,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

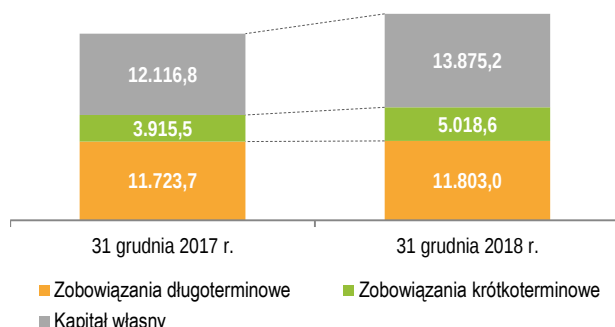
Wartość pozostałych aktywów obrotowych wyniosła 34,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi wzrost o 3,2 mln zł, czyli o 10,1%, w porównaniu do 31,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania pozostała na stabilnym poziomie i wyniosła 1.178,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w porównaniu do 1.172,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Pasywa

[mln PLN]	31 grudnia 2018 dane wg MSSF 15	31 grudnia 2017 dane wg MSR 18	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	-	-
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	7.174,0	-	-
Pozostałe kapitały	(162,5)	3,2	(165,7)	(5178,1%)
Zyski zatrzymane	6.189,9	4.871,4	1.318,5	27,1%
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	13.227,0	12.074,2	1.152,8	9,5%
Udziały niekontrolujące	648,2	42,6	605,6	1421,6%
Kapitał własny razem	13.875,2	12.116,8	1.758,4	14,5%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.605,3	9.291,4	(686,1)	(7,4%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	976,0	975,7	0,3	0,0%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	15,8	18,6	(2,8)	(15,1%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	348,2	440,8	(92,6)	(21,0%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.160,1	879,8	280,3	31,9%
Przychody przyszłych okresów	-	3,2	(3,2)	(100,0%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	697,6	114,2	583,4	510,9%
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	165,2	-	165,2	n/d
Zobowiązania długoterminowe razem	11.803,0	11.723,7	79,3	0,7%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.611,3	1.341,9	269,4	20,1%
Zobowiązania z tytułu obligacji	42,3	42,5	(0,2)	(0,5%)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	8,2	9,7	(1,5)	(15,5%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	118,1	114,5	3,6	3,1%
Zobowiązania z tytułu kontraktów	705,2	-	705,2	n/d
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.382,4	1.727,3	655,1	37,9%
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	8,8	3,6	5,2	144,4%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	151,1	61,3	89,8	146,5%
Przychody przyszłych okresów	-	618,3	(618,3)	(100,0%)
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.018,6	3.915,5	1.103,1	28,2%
Zobowiązania razem	16.821,6	15.639,2	1.182,4	7,6%
Pasywa	30.696,8	27.756,0	2.940,8	10,6%

Zmiana stanu pasywów [mln zł]



Wartość kapitału własnego wzrosła o 1.758,4 mln zł, czyli o 14,5%, do 13.875,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 12.116,8 mln zł na 31 grudnia 2017 roku w wyniku wypracowania zysku za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku w wysokości 816,1 mln zł, nabycia spółki Netia S.A. oraz wdrożenia standardu MSSF 15, który doprowadził do wcześniejszego rozpoznania zysku na sprzedanym w przeszłości sprzęcie zaoferowanym w modelu subsydiowym.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła odpowiednio 11.803,0 mln zł i 11.723,7 mln zł, co stanowiło odpowiednio 70,2% i 75,0% ogółu zobowiązań Grupy.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku wartość zobowiązań krótkoterminowych wynosiła odpowiednio 5.018,6 mln zł i 3.915,5 mln zł, co stanowiło odpowiednio 29,8% i 25,0% ogółu zobowiązań Grupy.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko- i długoterminowych) spadła o 416,7 mln zł, czyli 3,9%, do 10.216,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 10.633,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co było głównie efektem spłaty części zadłużenia z tytułu Kredytu Rewolwingowego.

Wartość zobowiązań z tytułu obligacji (krótko- i długoterminowych) wyniosła 1.018,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku i pozostała na zbliżonym poziomie wobec 1.018,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego (krótko- i długoterminowego) spadła o 4,3 mln zł, czyli o 15,2% do 24,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 z 28,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Wartość zobowiązań (krótko- i długoterminowych) z tytułu koncesji UMTS spadła o 89,0 mln zł, czyli o 16,0%, do 466,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 555,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku w wyniku dokonania kolejnej płatności z tytułu koncesji UMTS we wrześniu 2018 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego wzrosła o 280,3 mln zł, czyli o 31,9%, do 1.160,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku z 879,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Pozycja ta podlegała korekcie w związku z zastosowaniem standardu MSSF 15 od 1 stycznia 2018 roku. Dodatkowo czwartym kwartale 2018 roku objęła ona niegotówkowe zwiększenie w kwocie 162,2 mln zł, które dotyczyło aktywów spółek zależnych ujmowanych w skonsolidowanym bilansie.

Wartość długo- i krótkoterminowych przychodów przyszłych okresów wyniosła 0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku w porównaniu do 621,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Pozycja ta podlegała korekcie w związku z zastosowaniem standardu MSSF 15 od 1 stycznia 2018 roku.

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wyniosła 697,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku i wzrosła o 583,4 mln zł, czyli 510,9%, z poziomu 114,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku w wyniku ujęcia zobowiązań na zakup licencji programowych od UEFA, a także konsolidacji długoterminowych zobowiązań Eleven Sports Network Sp. z o.o. z tytułu zakupu aktywów programowych oraz ujęcia zobowiązania z tytułu opcji put stanowiącej element umowy nabycia większościowego pakietu udziałów w tej spółce.

Wartość zobowiązań z tytułu kontraktów wyniosła 705,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku. Pozycja ta została rozpoznana po raz pierwszy na dzień 1 stycznia 2018 roku w wyniku zastosowania standardu MSSF 15.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wyniosła 2.382,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku, co stanowi wzrost o 655,1 mln zł, czyli o 37,9%, w stosunku do 1.727,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim konsolidacją zobowiązań wykazywanych przez spółki z Grupy Netia oraz wzrostem zobowiązań z tytułu aktywów programowych.

Wartość zobowiązań z tytułu podatku dochodowego wyniosła 151,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku wobec 61,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

4.6.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2018 (dane według MSSF 15)	2017 (dane według MSR 18)	[mln PLN]	[%]
Zysk netto za okres	816,1	945,2	(129,1)	(13,7%)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	2.915,1	2.941,4	(26,3)	(0,9%)
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.835,5)	(1.573,3)	(262,2)	(16,7%)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(928,4)	(739,1)	(189,3)	(25,6%)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.074,3)	(1.527,7)	453,4	29,7%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.172,0	1.336,7	(164,7)	(12,3%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.178,7	1.172,0	6,7	0,6%

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 2.915,1 mln zł w 2018 roku i pozostała na stabilnym poziomie wobec wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej w kwocie 2.941,4 mln zł w 2017 roku.

Wyższy niż w okresie porównawczym poziom wygenerowanego wyniku EBITDA oraz niższy poziom wydatków na zwiększenie wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym pozwolił w pełni skompensować wyższe płatności za licencje filmowe i sportowe, wzrost poziomu zapasów oraz wyższą kwotę zapłaconego podatku dochodowego.

Ponadto w 2018 roku Grupa nadal odnotowywała istotne co do skali zaangażowanie kapitału obrotowego w finansowanie ratalnej sprzedaży sprzętu dla klientów detalicznych, co wynikało z wysokiej popularności tej formy sprzedaży wśród naszych klientów.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

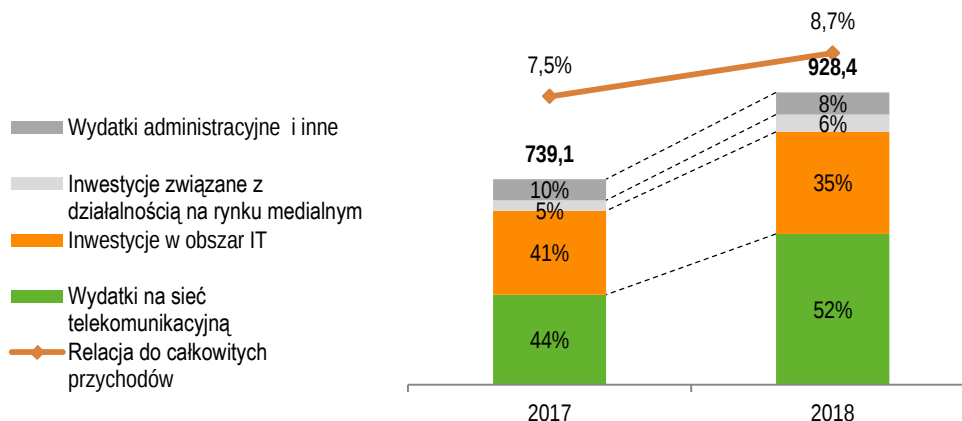
Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 1.835,5 mln zł w 2018 roku i była wyższa o 262,2 mln zł, czyli o 16,7%, w porównaniu do 1.573,3 mln zł w 2017 roku.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w 2018 roku wyniosły 928,4 mln zł, co oznacza wzrost o 189,3 mln zł, czyli o 25,6%, w porównaniu do kwoty 739,1 mln zł wydatkowanej w 2017 roku. Wzrost pozycji wynika z konsolidacji wydatków inwestycyjnych spółek z Grupy Netia począwszy od 22 maja 2018 roku. Ponadto, wydatki te obejmowały w szczególności kontynuację roll-outu sieci dostępowej w oparciu przede wszystkim o pasma 900 MHz, 1800 MHz i 2600 MHz, rozbudowę pojemności sieci telekomunikacyjnej opartej o technologie LTE/LTE Advanced, rozbudowę radiolinii i węzłów transmisyjnych oraz wydatki związane z kontynuowanym projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie. Jednocześnie inwestowaliśmy również w rozbudowę naszych powierzchni wykorzystywanych do realizacji nagrań telewizyjnych, wymianę sprzętu do realizacji nagrań TV, zakup wozów transmisyjnych, upgrade i rozwój dekodów, rozbudowę serwerów wykorzystywanych na potrzeby rozbudowy platformy IPLA, budowę nowego centrum logistycznego, jak również prowadziliśmy proces sukcesywnej wymiany wyposażenia naszych punktów sprzedaży.

Ponadto, oprócz regularnych wydatków inwestycyjnych środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w 2018 roku obejmowały inne wydatki, związane między innymi z akwizycją spółki Coltex ST Sp. z o.o., zwiększeniem naszego udziału w spółkach TV Spektrum Sp. z o.o. oraz Netia S.A oraz nabyciem udziałów w spółkach Eleven Sports Network Sp. z o.o. i Superstacja Sp. z o.o.

Poniższa tabela przedstawia dekompozycję wydatków inwestycyjnych Grupy w latach 2017 i 2018.

Dekompozycja wydatków inwestycyjnych w latach 2017-2018



Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 1.074,3 mln zł w 2018 roku i była niższa o 453,4 mln zł, czyli o 29,7%, w porównaniu do poziomu 1.527,7 mln zł w 2017 roku. W 2018 roku dokonaliśmy obniżenia zadłużenia z tytułu Kredytu Rewolwingowego o kwotę 400,0 mln zł netto oraz spłaciliśmy całość przejętego zadłużenia spółki Netia S.A. Jednocześnie ponosiliśmy koszty bieżącej obsługi naszego zadłużenia, jak również ponieśliśmy jednorazowe koszty związane ze zmianą warunków Połączonej Umowy Kredytów.

4.6.5. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych, obligacji i innych pożyczek.

Uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytów rewolwingowych (opisanych poniżej) powinny być wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług, obsługą zadłużenia oraz realizacją większości założeń inwestycyjnych w obszarze działalności Grupy.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2018 roku.

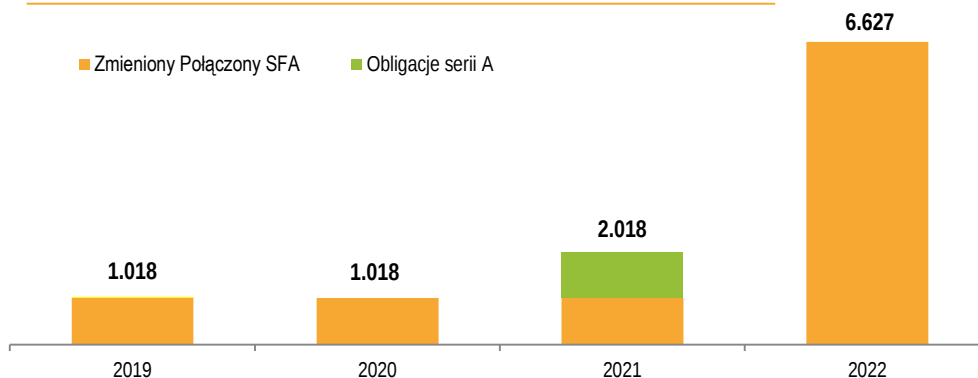
	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2018 roku [mln PLN]	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Połączony Kredyt Terminowy, w tym:	10.198,5	WIBOR + marża	2022 ⁽¹⁾
Kredyt Rewolwingowy	600,0	WIBOR + marża	
Obligacje Serii A	1.018,3	WIBOR + 2,5%	2021
Leasing i inne	42,1	-	-
Zadłużenie brutto	11.258,9	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽²⁾	(1.178,7)	-	-
Zadłużenie netto	10.080,2	-	-
EBITDA LTM ⁽³⁾	3.697,7	-	-
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	2,73	-	-
Średni ważony koszt odsetek ⁽⁴⁾	3,3%		

- Po uwzględnieniu zapisów drugiej umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów z dnia 2 marca 2018 r.
- Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.
- Zgodnie z wymogami Połączonej Umowy Kredytowej, EBITDA LTM uwzględnia wartość EBITDA obliczoną w oparciu o standard MSSF 15. Jednocześnie definicja przyjęta w ramach Połączonej Umowy Kredytowej wyłącza efekty wprowadzenia standardu MSSF 16, który zacznie obowiązywać począwszy od 1 stycznia 2019 r. Wykluczenie dotyczy zarówno kalkulacji EBITDA LTM, jak również kalkulacji wartości długu.
- Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii A, wg stanu na dzień 31 grudnia 2018 roku przy WIBOR 1M na poziomie 1,64% i WIBOR 6M 1,79%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

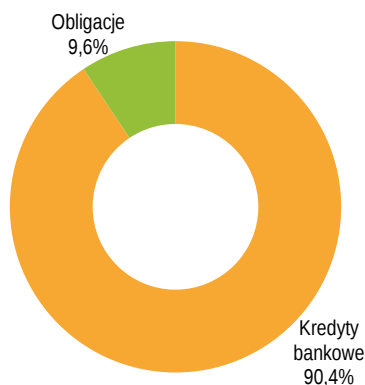
W związku z zawarciem w dniu 2 marca 2018 roku drugiej umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów zmianie uległ termin ostatecznej spłaty Kredytu Terminowego i w konsekwencji także harmonogram jego spłaty. Wydłużony harmonogram spłat przełożył się m.in. na zamrożenie spłat rat kapitałowych w 2018 roku.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności zadłużenia Grupy Polsat (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu), jak również jego strukturę rodzajową i walutową na dzień 31 grudnia 2018 roku.

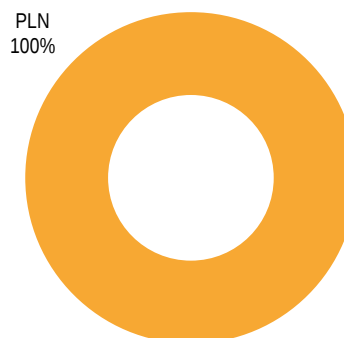
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 31 grudnia 2018 r. [mln PLN]



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2018 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2018 r.



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopę procentową od Połączonego SFA z późniejszymi zmianami, aktywnie stosujemy strategię hedgingową opartą o instrumenty pochodne, w szczególności swapy (IRS). Na dzień 31 grudnia 2018 roku otwarte przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR opiewały maksymalnie na łączną kwotę 3.500,0 mln zł i zapadały w różnych okresach w latach 2019-2021. Dodatkowo na dzień 31 grudnia 2018 roku spółki z Grupy mają zawartą jedną transakcję na kwotę 250,0 mln zł rozpoczynającą się w marcu 2019 roku oraz dwie transakcje na łączną kwotę 500,0 mln zł rozpoczynające się w czerwcu 2019, wszystkie zapadające w różnych okresach w 2021 roku.

Istotne umowy finansowania zawarte przez spółki z Grupy

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów finansowania zawartych przez Spółkę lub spółki z Grupy, które pozostają w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Połączona Umowa Kredytów

W dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Spółką jako kredytobiorcą wraz z Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako Agent kredytu (ang. *Agent*) oraz jako Agent Zabezpieczeń (ang. *Security Agent*) („Umowa Kredytów CP”).

Ponadto w dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Polkomtel jako kredytobiorcą wraz z Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental, Plus TM Group a wymienionym wyżej konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 mln zł. Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700,0 mln zł.

Środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) z dnia 11 kwietnia 2014 roku, zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) („Refinansowana Umowa Kredytów CP”) oraz konsorcjum instytucji finansowych. Środki udostępnione w ramach Umowy Kredytów PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów niepodporządkowanych z dnia 17 czerwca 2013 roku zawartej między Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4 a konsorcjum polskich i zagranicznych banków oraz instytucji finansowych (spłata nastąpiła dnia 28 września 2015 roku) oraz spłatę całości zadłużenia z tytułu Obligacji Senior Notes PLK (spłata nastąpiła dnia 29 stycznia 2016 roku). Ponadto Grupa wykorzystuje środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP i Umowy Kredytów PLK na finansowanie ogólnych potrzeb korporacyjnych.

W związku z umorzeniem w dniu 1 lutego 2016 roku Obligacji Senior Notes PLK do Umowy Kredytów CP zostały wprowadzone zmiany przewidziane w Umowie Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku (szczegóły przedstawione zostały w raporcie bieżącym nr 42/2015 z dnia 21 września 2015 roku). W szczególności wprowadzone zmiany dotyczyły podwyższenia maksymalnej wartości kredytu terminowego do 11.500,0 mln zł, a kredytu rewolwingowego do 1.000,0 mln zł oraz spłaty z udostępnionych środków całości zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów PLK. Ponadto do Umowy Kredytowej CP przystąpił Polkomtel oraz pozostałe spółki z Grupy, które były stronami Umowy Kredytów PLK, w charakterze kredytobiorcy i gwaranta lub gwaranta i ustanowione zostały dodatkowe zabezpieczenia wymagane Umową Zmieniającą i Konsolidującą.

Ponadto w dniu 2 marca 2018 roku została zawarta Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów CP. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia terminu spłaty kredytu terminowego do 30 września 2022 roku, co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat (szczegóły przedstawiono w punkcie powyżej) oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, poniżej którego Spółka nie będzie zobowiązana do ustanawiania lub utrzymywania zabezpieczeń w związku z Umową Kredytów CP (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów CP) z 1,75:1 na 3,00:1.

Do Umowy Kredytów CP zmienionej obiema wyżej opisanymi Umowami Zmieniającymi i Konsolidującymi będziemy odnosić się jako do „Połączonej Umowy Kredytów”, a do kredytu terminowego i kredytu rewolwingowego udzielonych na podstawie tej umowy, odpowiednio „Kredyt Terminowy” i „Kredyt Rewolwingowy”.

Kredyt Terminowy i Kredyt Rewolwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1, przy czym wartość skonsolidowanego

długu netto wykorzystywanego do kalkulacji tego wskaźnika na mocy definicji zawartej w Połączonej Umowie Kredytów nie obejmuje instrumentów dłużnych, w przypadku których kapitał jest spłacany nie wcześniej niż 6 miesięcy po terminie spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego oraz odsetki nie są wypłacane na bieżąco w formie gotówkowej. Zgodnie z zapisami zmienionej Połączonej Umowy Kredytów ostateczna data spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego przypada na dzień 30 września 2022 roku. Począwszy od 2019 roku Kredyt Terminowy będzie spłacany w kwartalnym ratach zgodnie z ustalonym harmonogramem.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje ustanowienie przez Spółkę oraz inne podmioty z Grupy, w określonych przypadkach, zabezpieczeń spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i jej wybranych spółek zależnych, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych dla Spółki oraz jej wybranych spółek zależnych, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które będą rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.7. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*.

Zgodnie z zapisami Połączonej Umowy Kredytów, w przypadku gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie równy lub niższy niż 3,00:1, Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów) ustanowionych w związku z Połączoną Umową Kredytów. Zwolnione zabezpieczenie będzie musiało zostać ponownie ustanowione w przypadku, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,00:1. Ponadto w przypadku, gdy określone podmioty z Grupy zaciągną zabezpieczone zadłużenie, na rzecz Agenta Zabezpieczeń (działającego m.in. na rzecz kredytodawców z tytułu Połączonej Umowy Kredytów) zostanie ustanowione takie samo zabezpieczenie na zasadach równorzędności (*pari passu*).

Ponadto, zgodnie z postanowieniami Połączonej Umowy Kredytów, Spółka oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*), przy czym warunki te będą musiały spełnić określone wymagania, które będą uzależnione od wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje udzielenie przez podmioty z Grupy na rzecz każdej ze stron finansujących Połączoną Umowę Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów, gwarancji (ang. *guarantee*) rządzonych prawem angielskim (w wysokości kwoty udzielonego kredytu powiększonej o wszelkie opłaty i należności wynikające bądź określone w Połączonej Umowie Kredytów lub pozostałych dokumentach finansowania zawartych w związku z tą umową):

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów,
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów oraz
- (iii) zwolnienia stron finansujących, o których mowa powyżej z odpowiedzialności i wynagrodzenia wszelkich kosztów i strat, jakie taka strona finansująca może ponieść w związku z niewykonalnością, nieważnością i niezgodnością z prawem, jakiegokolwiek zobowiązania zabezpieczonego opisaną powyżej gwarancją. Okres, na jaki zostały udzielone gwarancje, nie został określony. Gwaranci otrzymają wynagrodzenie z tytułu udzielenia gwarancji, ustalone na zasadach rynkowych.

Umowa Kredytów CP, Umowa Kredytów PLK oraz Umowa Zmieniająca i Konsolidująca z dnia 21 września 2015 roku przewidywały obowiązek spełnienia standardowych w tego typu transakcjach warunków zawieszających (ang. *conditions precedent*), wypłatę opisanych powyżej kredytów oraz obowiązek spełnienia, po uruchomieniu kredytów, o których mowa powyżej, warunków następczych (ang. *conditions subsequent*), które również były standardowe dla transakcji tego typu.

W dniu 19 lipca 2018 roku do Połączonej Umowy Kredytów przystąpiła jako dodatkowy kredytobiorca oraz dodatkowy poręczyciel Netia. Przystąpienie przez Netię do Połączonej Umowy Kredytów nastąpiło w oparciu o uchwałę Zarządu Netii z dnia 13 czerwca 2018 roku, o której Netia informowała w raporcie bieżącym nr 35/2018 z dnia 13 czerwca 2018 roku.

Dodatkowo, w przywołanej powyżej uchwale Zarząd Netii podjął decyzje: (i) o zmianie warunków wcześniej obowiązującej umowy kredytowej w ten sposób, że w dniu 26 lipca 2018 roku Netia spłaciła dług w łącznej wysokości 200,0 mln zł w formie jednorazowej zapłaty oraz (ii) o rozwiązaniu umowy o finansowanie zawartej z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym.

Obligacje Serii A wyemitowane przez Cyfrowy Polsat

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 2 lipca 2015 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 21 lipca 2015 roku 1.000.000 niezabezpieczonych, niepodporządkowanych obligacji na okaziciela Serii A o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 21 lipca 2021 roku. Emisja Obligacji odbyła się w trybie oferty publicznej. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji.

Oprocentowanie Obligacji jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, w ten sposób, że:

- (i) marża wynosi 250 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 275 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;
- (iii) marża wynosi 325 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji wypłacane są co pół roku w dniach 21 stycznia i 21 lipca.

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całość lub część Obligacji, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii A. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji wraz z narosłymi odsetkami.

Warunki Emisji Obligacji nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także pewne ograniczenia, które zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii A z dnia 22 lipca 2015 roku (Nota dostępna jest na stronie korporacyjnej Spółki).

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji.

Obligacje Serii A zostały wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu prowadzonego przez GPW w ramach Catalyst dnia 12 sierpnia 2015 roku.

Prawem właściwym dla Obligacji jest prawo polskie, zaś wszelkie spory związane z Obligacjami będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

W dniu 24 października 2018 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podjęcia wstępnych działań związanych z potencjalnym refinansowaniem zadłużenia z tytułu wyemitowanych przez Spółkę Obligacji Serii A o łącznej wartości nominalnej 1.000 mln zł, zapadających w dniu 21 lipca 2021 roku. Spółka informowała o przedmiotowej uchwale Zarządu raportem bieżącym nr 32/2018 z dnia 24 października 2018 roku.

Zamiarem Spółki jest dokonanie oceny w zakresie możliwości refinansowania Obligacji Serii A celem obniżenia kosztów ponoszonych przez Spółkę w związku z obsługą zadłużenia z ich tytułu.

Działania rozpoczęte przez Spółkę będą zmierzały do oszacowania aktualnego popytu rynkowego na nowe obligacje oraz zaproponowania ewentualnych warunków i harmonogramu emisji nowych obligacji umożliwiających Zarządowi Spółki podjęcie decyzji co do ustanowienia programu emisji obligacji, w ramach którego nowe obligacje miałyby zostać wyemitowane.

Ostateczna decyzja dotycząca ustanowienia programu oraz jego warunków zostanie podjęta na etapie podejmowania odpowiedniej uchwały przez Zarząd Spółki, o czym Spółka poinformuje w drodze odrębnego raportu bieżącego.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Do roku	317,4	192,6
1 do 5 lat	418,9	612,1
Powyżej 5 lat	19,4	15,0
Razem	755,7	819,7

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

[mln PLN]	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Do roku	-	0,2
Razem	-	0,2

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2018 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 171,5 mln zł (110,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2017). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 212,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 roku (272,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017).

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Grupie Cyfrowy Polsat na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni Rating / perspektywa	Data aktualizacji
Moody's Investor Service	Ba2 / pozytywna	Ba2 / stabilna	08.08.2017
S&P Global Ratings	BB+/ pozytywna	BB+/ pozytywna	18.12.2018

W dniu 8 sierpnia 2017 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service podwyższyła perspektywę ratingu korporacyjnego (ang. *corporate family rating*) Grupy Polsat do pozytywnej ze stabilnej, utrzymując jednocześnie rating na poziomie Ba2. W uzasadnieniu agencja Moody's podała, że podwyższenie perspektywy związane jest w szczególności z poprawą wskaźników zadłużenia Grupy oraz silnym strumieniem przyływów pieniężnych, dzięki któremu Grupa w ciągu ostatniego roku aktywnie redukowała zadłużenie. Pozytywna perspektywa ratingu odzwierciedla oczekiwania Moody's w zakresie dalszego obniżania zadłużenia Grupy i konsekwentnej poprawy wskaźników zadłużenia przez kolejne dwa lata, jak również zakłada brak istotnych zmian w polityce dywidendowej oraz polityce redukcji zadłużenia.

W dniu 18 grudnia 2018 r. agencja S&P potwierdziła ocenę ratingową Grupy na poziomie BB+ zmieniając jego perspektywę ze stabilnej do pozytywnej. W uzasadnieniu agencja S&P podała, że podwyższenie perspektywy odzwierciedla w szczególności jej opinię, że Grupa ma możliwości i intencję redukcji w ciągu 2019 roku wskaźnika zadłużenia (obliczanego zgodnie z definicją własną S&P) do EBITDA poniżej poziomu 3,0x dzięki spodziewanemu organicznemu wzrostowi przychodów oraz konsolidacji grupy Netia. S&P oczekuje organicznego wzrostu przychodów Grupy w 2019 roku ze względu na: (i) poszerzenie treści sportowych premium w segmencie płatnej telewizji, (ii) wzrost przychodów z reklamy oraz (iii) stabilizację przychodów w segmencie telefonii komórkowej. Zdaniem S&P, akwizycja Netii dodatkowo wzmacnia pozycję Grupy jako polskiego operatora telekomunikacyjnego oferującego pełen zakres usług konwergentnych. Jednocześnie S&P

spodziewa się utrzymania przez Grupę strumienia wolnych przepływów środków pieniężnych (FOCF) na poziomie ok. 1,5 mld zł, pomimo tymczasowego zwiększenia nakładów inwestycyjnych na modernizację sieci dostępowej Netii. S&P widzi możliwość podniesienia ratingu Grupy o jeden poziom w okresie najbliższych 12 miesięcy, jeśli Grupa obniży poziom wskaźnika skorygowanego zadłużenia do EBITDA poniżej 3,0x oraz utrzyma proporcję wolnych przepływów środków pieniężnych do zadłużenia powyżej pułapu 15% w wyniku umiarkowanego wzrostu przychodów i EBITDA. Z kolei wycofanie pozytywnej perspektywy ratingu mogłoby nastąpić w przypadku utrzymania przez Grupę wskaźnika skorygowanego zadłużenia do EBITDA na poziomie powyżej 3x, co mogłoby być skutkiem braku organicznego wzrostu przychodów, wyższych niż zakładane nakładów inwestycyjnych na modernizację sieci Netii lub wyższej niż spodziewana dystrybucji środków do akcjonariuszy.

4.6.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

Zabezpieczenia dotyczące zadłużenia z tytułu Połączonej Umowy Kredytów

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Połączonej Umowy Kredytów Spółka oraz inne spółki z Grupy wymienione poniżej oraz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie zawarły i podpisały umowy i inne dokumenty przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń:

- (i) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstw Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2, Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ii) zastawy finansowe i rejestrowe na udziałach w, Telewizja Polsat (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 236.946.700 zł), Polkomtel (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.360.069.800 zł), oraz Aero 2 (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 91.958.700 zł), dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionych spółkach; udziały obciążone zastawami reprezentują 100% kapitału zakładowego każdej ze spółek i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (iii) zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach w Netia S.A. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 110.702.441 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z akcji w wyżej wymienionej spółce, akcje obciążone zastawami reprezentują 32,99% kapitału zakładowego spółki;
- (iv) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w TV Spektrum Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.400.000 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 49,48% kapitału zakładowego spółki;
- (v) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.; o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 29.494.600 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 28,50% kapitału zakładowego spółki;
- (vi) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2 oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.), dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (vii) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizja Polsat, Polkomtel, Dwa Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k., Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Polkomtel Business Development Sp. z o.o., Nordisk Polska Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., Aero 2, Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (viii) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Telewizji Polsat i Polsat Brands AG, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

- (ix) przelewy na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (x) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością Spółki: (a) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102149/9, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00136943/2, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102615/7, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00101039/8, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00132063/1, (f) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00104992/7, (g) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100109/3, (h) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00103400/4, (i) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100110/3, (j) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00131411/9;
- (xi) hipoteka umowna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomości gruntowej będącej własnością Polkomtel, położonej w Warszawie, dzielnica Ursynów, w rejonie ulicy Baletowej, składającej się z działek o numerach 131/4 oraz 132/6, księga wieczysta numer nr WA5M/00478842/7;
- (xii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce i Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (xiii) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) i punkcie (ix) powyżej;
- (xiv) zastaw na udziałach w Polsat License Ltd. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000.000 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie; udziały obciążone zastawem reprezentują 100% kapitału zakładowego spółki i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (xv) zastaw na udziałach w Litenite (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.800 EUR), dla których prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xvi) przelew na zabezpieczenie: (a) wierzytelności wobec różnych dłużników, (b) wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych oraz (c) praw z umów ubezpieczenia przysługujących Polsat License Ltd., dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xvii) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Brands AG oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xviii) zastaw na rachunkach bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xix) przelew na zabezpieczenie wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xx) zastaw na akcjach Polsat Brands AG (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 250.074 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxi) zastaw na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Litenite, dla których prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxii) oświadczenia Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Aero 2 oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie oraz
- (xxiii) oświadczenia Litenite oraz Polsat Brands AG o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego (z całego majątku znajdującego się w Polsce lub podlegającego prawu polskiemu), dla których prawem właściwym jest prawo polskie.

5. POZOSTAŁE ISTOTNE INFORMACJE

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

Transakcje z podmiotami powiązanymi Grupy Polsat w 2018 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 43 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 39 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

5.3. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Grupa Cyfrowy Polsat nie publikowała prognoz wyników finansowych.

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

W opinii Zarządu, poziom rezerw na dzień 31 grudnia 2018 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 mln zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 mln zł (tj. równowartość 1 mln euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 Sp. z o.o. za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizji mobilnej świadczonych w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 mln zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK. Wyrokiem z dnia 19 czerwca 2015 r. SOKiK uchylił karę w całości. Wyrokiem z dnia 15 marca 2017 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację Prezesa UOKiK od wyroku SOKiK. Ww. wyroki są prawomocne. Prezes UOKiK złożył kasację od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 mln zł. Wyrokiem z dnia 10 lutego 2016 roku sąd uchylił wyrok SOKiK przywracając wysokość kary do poziomu 4,5 mln zł. W dniu 15 marca 2016 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,8 mln zł. W dniu 23 marca 2018 r. SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel utrzymując w mocy decyzję Prezesa UOKiK. W dniu 13 lipca 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 2,7 mln zł. Sprawa prawomocnie zakończona.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz

zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 r. SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 r. Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 mln zł. W dniu 20 listopada 2018 r. Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 mln zł.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 mln zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniosły apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 mln zł oraz 18,4 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 mln zł oraz 12,3 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz Centernet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.).

Na wnioski T-Mobile i Orange wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

Inne postępowania

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała za pośrednictwem Sądu pozew od Orange o zapłatę kwoty 21 mln zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Sąd Okręgowy w Warszawie obniżył wysokość kary umownej do poziomu 9 mln zł. Wyrokiem z dnia 20 kwietnia 2017 roku Sąd Apelacyjny utrzymał karę w wysokości 9,0 mln zł. W dniu 12 maja 2017 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 9,0 mln zł. Spółka złożyła skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego. Wyrokiem z dnia 28 września 2018 Sąd Najwyższy oddalił skargę kasacyjną. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała pozew P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 mln zł, w tym odsetki 85 mln zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 r. sąd oddalił powództwo P4 sp. z o.o. w całości. P4 sp. z o.o. przysługuje apelacja od wyroku sądu. Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozewem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozew w postępowaniu upominawczym ZASP wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 mln zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Termin najbliższej rozprawy został wyznaczony na 9 maja 2019 roku.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową

W 2018 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

5.6. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

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

5.7. Związki zawodowe

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy "Solidarność" i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2018 roku, 121 pracowników, czyli ok. 3,3% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku.

5.8. Informacje niefinansowe

W dniu 21 marca 2018 roku Spółka opublikowała, jako odrębny dokument, „Sprawozdanie Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za rok 2018”, który w kompleksowy sposób adresuje kluczowe dla nas zagadnienia pozafinansowe oraz pokazuje, jak w sposób zrównoważony i odpowiedzialny chcemy osiągać nasze strategiczne cele. Publikacja powstała zgodnie ze Standardem Global Reporting Initiative w opcji Core oraz znowelizowaną Ustawą o Rachunkowości i zawiera szczegółowe informacje dotyczące kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji i łapownictwu w odniesieniu do Grupy Polsat, jak również Cyfrowego Polsatu jako jednostki dominującej Grupy.

„Sprawozdanie Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za rok 2018” dostępne jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

6. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEN

6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze telekomunikacji zależą od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy usług oferowanych przez nas, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na dojrzałym polskim rynku telefonii komórkowej będzie zależał głównie od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika churn. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nasze działania będą skutkować korzystaniem przez obecnych klientów z szerszej gamy usług lub pozyskaniem klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść, lub że umożliwią spółce utrzymanie tego wskaźnika na obecnym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marżę zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Co więcej branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie utrzymywać i modernizować swojej sieci lub zaoferować klientom atrakcyjnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich utrzymania mogą wzrosnąć. Podobnie, jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie reklamować swoich produktów i usług, pozyskanie nowych klientów może nie być możliwe lub być znacznie utrudnione.

Dodatkowo konkurujący z nami operatorzy sieci komórkowych mogą, na przykład poprzez zaoferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności zależą od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów

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

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych przez nas programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. W ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej osiągamy również przychody z wytwarzania i sprzedaży programów telewizyjnych dla osób trzecich, działających w Polsce oraz w mniejszym stopniu, za granicą. Cena, jaką jesteśmy w stanie uzyskać od potencjalnych nabywców za programy wytwarzane we własnym zakresie, jest powiązana bezpośrednio z oglądalnością tych programów, ponieważ nabywcy zewnętrzni, mając na celu generowanie przychodów z reklam, kierują się wynikami oglądalności treści programowych.

Popyt na programy telewizyjne oraz preferencje programowe podlegają częstym zmianom, niezależnie od mediów, za pośrednictwem których takie programy są dostarczane. Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów naszych usług płatnej telewizji i reklamodawców, jeżeli nie zdołamy skutecznie przewidzieć zapotrzebowania na programy lub zmiany gustów odnośnie treści programowych, lub gdy naszym konkurentom uda się przewidzieć takie zapotrzebowanie lub zmiany gustów bardziej efektywnie niż nam, co w efekcie może spowodować zwiększenie współczynnika odpływu klientów, a w odniesieniu do segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, spadek oglądalności naszych programów i związane z tym trudności w pozyskiwaniu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Chociaż lokalna produkcja treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od ich nabywania ze źródeł zewnętrznych, wierzymy, że większa liczba polskich programów nadawanych na naszych kanałach wpłynie na zwiększenie zapotrzebowania odbiorców, a w rezultacie na wzrost popytu ze strony reklamodawców. Jednakże nie możemy zagwarantować, że nakłady finansowe, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie polskich treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów.

W konsekwencji, brak akceptacji naszej oferty programowej przez naszych klientów lub brak zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów i reklamodawców, jeśli nie zdołamy zawrzeć lub przedłużyć umów licencyjnych, które dają nam prawo do dystrybucji kluczowych programów

Wyniki naszej działalności są uzależnione od naszej umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W celu zapewnienia klientom płatnej telewizji dostępu do kanałów telewizyjnych polegamy wyłącznie na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej niektóre programy telewizyjne produkujemy samodzielnie, natomiast pozostałe programy i treści telewizyjne są nadawane na podstawie umów licencyjnych. Nasze umowy licencyjne są zawierane zazwyczaj na czas określony, na ogół od dwóch do trzech lat w przypadku filmów i seriali oraz od trzech do siedmiu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Brak możliwości utrzymania, zawarcia lub przedłużenia istotnych licencji na treści programowe może utrudniać nam dostarczanie i wprowadzanie do oferty nowych atrakcyjnych kanałów i programów i może wiązać się z utratą zdolności do pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Ze względu na nasilającą się konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również szybki wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom, dążąc do rozszerzenia sieci sprzedaży i dystrybucji oraz zmiany kanałów dystrybucji naszych usług. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom, działającym w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, będzie skutkował zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej. Ponadto jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

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

Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług płatnej telewizji, dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz telefonii komórkowej i stacjonarnej. Dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u podmiotów, z którymi współpracujemy. Przykładowo, od Eutelsat S.A. wynajmujemy transpondery, które umożliwiają nam dostarczanie cyfrowego sygnału telewizyjnego drogą satelitarną na terenie całej Polski. Instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarnego w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn

bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie repositionować anteny satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez Emitel S.A. Jednocześnie polegamy na innym podmiocie zewnętrznym, Nagravision S.A., dostarczającym nam system warunkowego dostępu, który zabezpiecza nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem piratów i hakerów. Przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów nie będzie w stanie lub odmówi świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na akceptowalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Wystąpienie tych i innych zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także naszych bezpośrednich konkurentów. W szczególności, część usług świadczonych przez Grupę Netia jest dostarczana w oparciu o dostęp regulowany do infrastruktury Orange Polska. Ponadto polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo, iż operatorzy ci są stronami zawartych z nami umów dotyczących wzajemnych połączeń sieci, dostępu do infrastruktury i roamingu, w związku z faktem, iż nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci takich operatorów ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakiegokolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci, usług opartych o dostęp regulowany lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci, dostępu regulowanego lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, w tym między innymi Nokia Solutions and Networks, Ericsson oraz Huawei. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W szczególności jesteśmy w trakcie implementacji nowego zintegrowanego środowiska informatycznego dla systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług. Celem implementacji jest nowe zdefiniowanie i ujednolicenie procesów sprzedażowych oraz ofert w Grupie Polsat i wyposażenie jej w jedno spójne i efektywne narzędzie pozwalające na zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem na wszystkich możliwych płaszczyznach. Projekt jest realizowany we współpracy z firmą Huawei, która dostarcza systemy informatyczne i jako integrator jest odpowiedzialna za wdrożenie. Nie możemy wykluczyć, że proces wymiany powyższych systemów informatycznych nie będzie miał przejściowego negatywnego wpływu na poziom sprzedaży realizowanej przez Grupę.

Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym Samsung, Sony, LG, Lenovo, Huawei i Microsoft Mobile) oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Huawei, Intec Billing, CGI, Infovide Matrix, Oracle). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli kluczowi dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów, nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy lub nie będą w stanie lub odmówią dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczania klientom określonych usług lub produktów, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług lub jakości oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

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

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

Systemy kompresji, kodowania sygnału i zarządzania klientami, niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego centrum satelitarnego, oprogramowanie produkowanych przez nas dekodów, jak również inne oprogramowanie i technologie wykorzystywane przez nas i naszych dostawców, muszą być stale aktualizowane i zastępowane wraz z postępem technologicznym. Jeżeli nie sprostamy wymogowi wymiany przestarzałej technologii, możemy doświadczyć zakłóceń w oferowanych przez nas usługach płatnej telewizji, co może doprowadzić do utraty klientów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii.

Rozwój technologii wymaga dostosowywania naszych sposobów dystrybucji i prezentacji treści programowych do zmian zachodzących na rynku. Nowe technologie, w tym nowe formaty wideo, IPTV, możliwości strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet, telewizja na życzenie (VOD), telewizja mobilna, dekodery umożliwiające nagrywanie oraz inne urządzenia i technologie poszerzają listę wyboru mediów i rozrywki dostępnych dla publiczności i zmieniają sposób, w jaki widzowie odbierają treści, pozwalając użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w dowolnym czasie oraz dając możliwość pomijania reklam i układania programu. Technologie te zyskują na popularności i są coraz łatwiejsze w użytkowaniu, lecz wynikające z ich stosowania rozproszenie telewidzów może doprowadzić do ogólnego spadku przychodów z reklamy TV.

Oczekuje się, że pewne technologie łączności, które znajdują się obecnie w fazie rozwoju, m.in. LTE Advanced czy 5G, jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, na których działamy. Rozwój technologiczny może ponadto skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych segmentów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na działalność Grupy, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

Ponadto stacjonarne usługi szerokopasmowe wiążą się z potrzebą realizacji inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej. Część graczy rynkowych realizuje obecnie duże programy inwestycyjne, które pozwalają istotnie zwiększyć przepustowość łączy dostarczanych do użytkownika końcowego. W szczególności, Orange Polska planuje do 2020 roku objąć zasięgiem sieci FTTH (ang. Fiber To The Home) ok. 5 mln gospodarstw domowych, a ponadto jest realizowany rządowy program budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC). Nie możemy zagwarantować, że w momencie ukończenia programu modernizacji naszej sieci dostępowej popyt na nasze stacjonarne usługi szerokopasmowe będzie wystarczający, aby osiągnąć założone cele przychodowe.

W związku z szybkim tempem zmian technologicznych oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów, a także w przypadku zaoferowania klientom, przez naszych konkurentów, produktów i usług telekomunikacyjnych opartych o nowe technologie, które są bardziej zaawansowane, tańsze lub w inny sposób bardziej atrakcyjne dla klientów, niż te świadczone przez nas, możemy być zmuszeni do nagłego wprowadzenia nowych technologii, produktów lub usług. Szybka ewolucja technologii na rynkach, na których działamy, a także złożoność naszych systemów informatycznych oraz szereg innych czynników, w tym ekonomicznych, może wpłynąć na naszą zdolność do terminowego wdrożenia nowych technologii, produktów lub usług. Nie można zagwarantować, że przewidzimy w prawidłowy sposób rozwój nowych technologii, produktów lub popyt na nie, a tym samym w odpowiednim czasie zaangażujemy odpowiednią ilość kapitału i zasobów w rozwój właściwych technologii, produktów lub usług, które zadowolą istniejących i przyciągną nowych klientów. Niewdrożenie lub zbyt późne wdrożenie przez nas nowych technologii, produktów lub usług może spowodować, że technologie, oferowane przez nas produkty lub usługi staną się mniej rentowne lub mniej atrakcyjne od tych oferowanych przez konkurentów. Dodatkowo nowe lub ulepszone technologie, usługi lub produkty, które wprowadzamy, mogą nie zostać odpowiednio przyjęte na rynku lub mogą być ograniczone możliwościami technicznymi. Możemy też nie być w stanie uzyskać zwrotu inwestycji, które poczyniliśmy lub możemy poczynić w celu wdrożenia takich technologii, usług i produktów. W związku z tym nie można zapewnić, że będziemy w stanie zrealizować takie działania w sposób efektywny kosztowo, co również doprowadziłoby do zmniejszenia rentowności naszej działalności. Ponadto możemy nie być w stanie pozyskać finansowania w wystarczającej wysokości lub na akceptowalnych warunkach, w celu sfinansowania nakładów koniecznych, aby dotrzymać kroku zmianom technologicznym zachodzącym na rynku oraz konkurencji.

Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych klientów lub niewystarczające wykorzystanie postępu technologicznego w naszej działalności może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Obawy o szkodliwy wpływ urządzeń łączności bezprzewodowej na zdrowie mogą doprowadzić do spadku użycia urządzeń mobilnych lub utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe

W przeszłości publikowane były raporty wskazujące na potencjalne zagrożenia dla zdrowia związane z oddziaływaniem sygnału elektromagnetycznego z lokalizacji, w których zainstalowane są anteny radiowe oraz telefonów komórkowych i innych urządzeń mobilnych. Nie można zapewnić, że dalsze badania i analizy nie dowiodą szkodliwego wpływu sygnałów elektromagnetycznych lub radiowych na zdrowie.

Faktyczne lub rzekome zagrożenie dla zdrowia ze strony urządzeń mobilnych, raporty prasowe o zagrożeniach płynących z ich strony lub pozwy konsumenckie związane z takimi zagrożeniami mogą doprowadzić, między innymi, do spadku użycia urządzeń lub usług mobilnych, zmniejszenia liczby klientów, utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe oraz do związanych z nimi potencjalnych roszczeń lub pozwów użytkowników. Co więcej obawy zdrowotne mogą skutkować zaostrzeniem regulacji prawnych dotyczących budowy poszczególnych komponentów sieci komórkowej, takich jak stacje bazowe lub inne elementy infrastruktury sieci, co może prowadzić do wzrostu kosztów naszej działalności w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, a także przeszkodzić w rozbudowie sieci lub zwiększyć koszty takiej rozbudowy. Powyższe może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

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

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy marek Cyfrowego Polsatu, Plusa, Telewizji Polsat, IPLI, Netii, TV4 oraz TV6

Renoma marek „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „Netia”, „TV4” i „TV6” stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może uciepnieć, jeśli ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne okoliczności powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub wdrażaniu nowych produktów i usług. Ponadto jakość oferowanych przez nas produktów i usług jest uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest ograniczony. Jeśli nasi kontrahenci nie będą spełniali odpowiednich norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, jakość naszych produktów i usług oraz nasza renoma zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla renomy naszych najważniejszych marek nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących Telewizji Polsat, Polkomteli, Netii oraz Aero2, w bilansie wykazujemy jako aktywa znaczne wartości firmy (ang. goodwill) oraz aktywa niematerialne reprezentujące wartość marek. Co roku przeprowadzamy testy na utratę wartości firmy i marek przypisanych do naszych segmentów działalności, szacując możliwą do odzyskania wartość ośrodka wypracowującego środki pieniężne w oparciu o wartość użytkową. Jeżeli którekolwiek z kluczowych założeń, jakie wykorzystujemy w testach na utratę wartości, ulegną niekorzystnym zmianom, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności.

Możemy utracić naszą kadre zarządzającą oraz kluczowych pracowników

Wyniki naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania naszych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej firmy, jak również od umiejętnego pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży telewizyjnej i telekomunikacyjnej, zarówno w Polsce jak i na świecie, istnieje duża konkurencja w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego też nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy w stanie pozyskać i utrzymać członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania odpowiedniego wykształcenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru telewizji satelitarnej oraz oferowania naszym klientom płatnej telewizji dzierżawy dekoderów po niższych cenach, większość oferowanych przez nas dekoderów produkujemy obecnie w naszej fabryce w Mielcu. Produkowane przez nas dekodery stanowią znaczącą większość wszystkich udostępnionych przez nas dekoderów. Jeśli jakkolwiek partia wyprodukowanych przez nas dekoderów okazałaby się wadliwa i została wycofana, to w przypadku dekoderów udostępnionych naszym klientom będziemy zobowiązani do ich wymiany. Co więcej wycofanie zestawów odbiorczych w związku ze stwierdzoną seryjną wadą mogłoby zaszkodzić naszej renomie.

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

Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderów w naszej fabryce mogłyby doprowadzić do utraty obecnych klientów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów naszych usług płatnej telewizji. Zakłócenia w naszej produkcji dekoderów oraz pozyskiwanie większej liczby dekoderów ze źródeł zewnętrznych mogłyby zaszkodzić naszej renomie oraz w efekcie obniżyć wartość związaną z naszymi markami, co w konsekwencji mogłoby mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Prowadzenie konkurencyjnej działalności w obszarze telefonii komórkowej wymaga świadczenia na rzecz klientów niezawodnych usług, w tym zapewnienia odpowiedniej pojemności i bezpieczeństwa sieci. Istnieje wiele potencjalnych czynników, które mogą powodować zakłócenia usług świadczonych przez nas, w tym m.in. przerwy w dostawie prądu, akty terroryzmu i wandalizmu lub błędy popełniane przez człowieka, jak również pożary, powodzie lub inne klęski żywiołowe.

Szczególnie ważnym elementem naszej infrastruktury sieciowej są stacje bazowe, na których instalowane są urządzenia radiowe. Są one rozmieszczone w bardzo różnych, często odległych lokalizacjach na słabo zaludnionych obszarach. Takie rozmieszczenie i usytuowanie niektórych stacji bazowych zwiększa ryzyko kradzieży i aktów wandalizmu, także ze strony osób sprzeciwiających się umieszczeniu stacji bazowych w określonych lokalizacjach.

W związku z faktem, iż część infrastruktury sieciowej Grupy jest zlokalizowana w obiektach należących do osób trzecich, ewentualne spory pomiędzy takimi osobami trzecimi a spółkami z Grupy, niewywiązanie się takich osób trzecich z umów, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług lub możliwość utrzymywania i modernizacji sieci.

Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu przez nas usług spowodowane, między innymi, błędami w oprogramowaniu, atakami wirusów komputerowych lub nieautoryzowanym dostępem. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia przez nas usług mogą w poważnym stopniu zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co może znacząco pogorszyć naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów, zarówno indywidualnych i biznesowych, jak też hurtowych. Takie przerwy mogą doprowadzić także do powstania zobowiązań do zapłaty przez nas kar umownych, rozwiązania umów przez klientów lub nałożenia kar regulacyjnych z uwagi na naruszenia warunków rezerwacji częstotliwości, a także skutkować koniecznością poniesienia znaczących nakładów finansowych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci telekomunikacyjnej oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług.

W celu świadczenia naszym klientom usług płatnej telewizji wykorzystujemy głównie nasze centrum satelitarne, jak również transpondery satelitarne, system zarządzania klientami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami. Każda awaria poszczególnych komponentów naszego centrum satelitarnego, w tym awaria transponderów satelitarnych lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na pewien okres. Natomiast w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii któregośkolwiek z naszych systemów IT może uniemożliwić nam skuteczne prowadzenie działalności, a także może wymagać poniesienia znacznych nakładów finansowych w celu przywrócenia sprawności tych systemów.

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

Konieczność uzyskania pozwoleń budowlanych może opóźnić lub uniemożliwić rozbudowę sieci telekomunikacyjnej

Rozbudowa naszej infrastruktury sieciowej, w tym w szczególności budowa i instalacja stacji bazowych, może wymagać uzyskania pozwoleń budowlanych. Nie można zagwarantować uzyskania wszystkich niezbędnych pozwoleń budowlanych lub ich uzyskania w planowanych terminach, co rodzi ryzyko, odpowiednio, konieczności wstrzymania prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub ich znacznego opóźnienia. Ponadto uzyskane pozwolenie budowlane może, w pewnych okolicznościach, zostać cofnięte, nawet po oddaniu danego elementu infrastruktury sieciowej do eksploatacji, co z kolei może, w określonych okolicznościach, skutkować koniecznością wstrzymania eksploatacji danego elementu infrastruktury i przeprowadzenia procedury legalizacyjnej, a w przypadku gdyby taka procedura nie była możliwa, nawet obowiązkiem rozbioru takiego elementu infrastruktury.

Konieczność ograniczenia rozbudowy naszej infrastruktury sieciowej w związku z nieuzyskaniem wymaganych pozwoleń budowlanych, opóźnienie prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub, w przypadku cofnięcia wydanego wcześniej pozwolenia budowlanego, konieczność wstrzymania eksploatacji lub dokonania rozbioru elementów tej infrastruktury może mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

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

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

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy "Solidarność" i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2018 roku, 121 pracowników, czyli ok. 3,3% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w Polkomtelu. Pomimo tego, w przyszłości nie można wykluczyć konieczności prowadzenia długotrwałych negocjacji ze związkami zawodowymi lub sporów zbiorowych, strajków, przerw w pracy lub innych akcji protestacyjnych (spowodowanych, na przykład, próbą optymalizacji poziomu zatrudnienia lub kosztów pracy, czy też koniecznością wprowadzenia restrukturyzacji

zatrudnienia), a także żądaniami pracowników co do zwiększenia ich wynagrodzenia. Wystąpienie strajków, istotnych sporów ze związkami zawodowymi działającymi w Polkomtelu albo Grupie Netia lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Polkomtelu albo Grupy Netia, w tym niemożność terminowego lub efektywnego kosztowo świadczenia usług na rzecz naszych klientów, co może mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W naszych postępowaniach administracyjnych lub sądowych mogą zapaść niekorzystne rozstrzygnięcia

W związku z naszą działalnością byliśmy w przeszłości i jesteśmy stroną postępowań administracyjnych lub sądowych. Istnieje w związku z tym ryzyko wszczęcia przeciwko nam w przyszłości postępowań, których rozstrzygnięcie może być dla nas niekorzystne, w tym postępowań wszczętych w związku z wniesieniem roszczeń przez organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Zgodnie z polskim prawem autorskim jesteśmy zobowiązani do wnoszenia opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, które pobierają tantiemy na rzecz twórców utworów chronionych prawami autorskimi, które są nadawane lub dystrybuowane w ramach naszej działalności. Powyższe opłaty są pobierane zgodnie z umowami licencyjnymi zawartymi z takimi organizacjami. Pomimo, że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez inne tego typu organizacje. Jesteśmy stroną postępowań administracyjnych i sądowych, w tym inicjowanych przez urzędy regulacyjne, ochrony konkurencji i konsumenta oraz podatkowe, a także stroną sporów i postępowań sądowych z podmiotami trzecimi.

Niekorzystne rozstrzygnięcia przyszłych postępowań sądowych, arbitrażowych lub administracyjnych mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Powodzenie naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej osób trzecich, a w szczególności praw do zaawansowanych rozwiązań technicznych, oprogramowania oraz treści programowych. Nie możemy zagwarantować, że prawa własności intelektualnej osób trzecich nie były przez nas naruszane w przeszłości, ani że nie dopuścimy się takiego naruszenia w przyszłości. Wszelkie naruszenia mogą narazić nas na roszczenia odszkodowawcze ze strony osób trzecich. Możemy zostać również zobligowani do uzyskania licencji lub nabycia nowych rozwiązań umożliwiających prowadzenie naszej działalności w sposób nie powodujący naruszenia takich praw osób trzecich, jak również możemy zostać zmuszeni do poświęcenia czasu, zasobów pracowniczych i środków pieniężnych w celu obrony przed zarzutami naruszenia praw osób trzecich. Poniesienie kosztów na obronę przed roszczeniami z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej lub na uzyskanie licencji niezbędnych do prowadzenia naszej działalności, jak również zaangażowanie czasu i zasobów kadrowych, w tym kadry zarządzającej w związku z potencjalnymi naruszeniami lub brakiem praw własności intelektualnej mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Nasze produkty w dużej mierze składają się z własnych autorskich lub licencjonowanych treści, które są dostarczane za pośrednictwem nadawanych kanałów, interaktywnych usług telewizyjnych oraz płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej, przy czym nie możemy zagwarantować, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną skuteczność, nie możemy zapewnić, że środki zabezpieczające oraz zapobiegające piractwu ochronią nas przed nieuprawnionym dostępem do naszych usług i kradzieżą naszych treści programowych. Ponadto nieuprawnione osoby mogą zdobyć dostęp i kopiować, lub w inny sposób korzystać z udostępnianych przez nas autorskich lub licencjonowanych treści programów. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej oraz odpłatnego rozprowadzania treści. Zjawisko piractwa w mediach występuje w wielu częściach świata, w tym również w Polsce, a sprzyja mu postęp technologiczny oraz konwersja treści multimedialnych do formatów cyfrowych, co ułatwia tworzenie, przekazywanie i udostępnianie, na różnych nośnikach, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji lub przez Internet. Ponadto problemy w egzekucji przepisów

regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w sieci. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodzić naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych do naszych możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

Prowadzenie naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone. W odniesieniu do naszego segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym w obszarze usług płatnej telewizji, rozprowadzanie programów telewizyjnych przez dostawców DTH wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT i nie wymaga posiadania koncesji.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji, musimy przestrzegać odpowiednich przepisów prawa, jak również warunków określonych w tych koncesjach. Niezastosowanie się do przepisów obowiązującego prawa lub naruszenie warunków koncesji nadawczej, w szczególności w odniesieniu do ram czasowych rozpoczęcia nadawania kanału, może skutkować cofnięciem danej koncesji lub nałożeniem kar. Posiadane przez nas koncesje na nadawanie mogą zostać cofnięte również w przypadku, gdy będziemy wykonywali działalność w sposób sprzeczny z odpowiednimi przepisami prawa lub warunkami naszych koncesji oraz gdy nie zdołamy usunąć stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. Oprócz możliwości cofnięcia koncesji istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone.

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

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

Naszą działalność w segmencie usług dla klientów indywidualnych i biznesowych, w szczególności w obszarze telekomunikacji, prowadzimy w oparciu o rezerwacje częstotliwości. Wszystkie rezerwacje częstotliwości posiadane przez Grupę zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości Grupy lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że spółki wchodzące w skład Grupy rażąco naruszyły warunki korzystania z przyznaných częstotliwości lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwacji częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Grupę Polsat.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości spółki z Grupy muszą dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na daną spółkę kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że spółki z Grupy nie naruszają żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z rezerwacji częstotliwości Grupy bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych lub wszystkich świadczonych przez nas usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych na umożliwienie świadczenia usług klientom z wykorzystaniem innych pasm częstotliwości, w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

W szczególności spółki należące do Grupy posiadają obecnie rezerwacje częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, które stanowią podstawę dla rozwoju naszej telekomunikacyjnej sieci mobilnej. Nasi konkurenci poczynili szereg kroków, z których niektóre nadal mogą wywołać różne skutki; między innymi w kwestiach związanych z uprawnieniami do dysponowania częstotliwościami przyznanymi spółkom z Grupy Aero2, m.in. pasma 1800 MHz.

Nie można zagwarantować, iż w wyniku toczących się postępowań lub których możliwości wszczęcia nie można wykluczyć, jako zdarzeń poza kontrolą beneficjentów decyzji rezerwacyjnych dotyczących rezerwacji 1800 MHz mogłaby zostać zakwestionowana, co mogłoby znacząco wpłynąć na możliwość świadczenia usług LTE. Na wnioski T-Mobile, Orange i Inquam Broadband GmbH wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wszczęcie ww. postępowania przez UKE pozostaje bez bezpośredniego wpływu na ostateczny i prawomocny charakter decyzji rezerwacyjnych, które dają podstawę do wykorzystywania przez Grupę Polsat pojemności wytworzonej w paśmie 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. Spółki z Grupy Polsat skorzystały z przysługującego im prawa i złożyły wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy. 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE wydał decyzję II instancyjną, utrzymującą w mocy decyzję z 4 sierpnia 2017 roku, którą unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 7 marca 2018 roku Aero2 wniosła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie skargę na decyzję Prezesa UKE z dnia 31 stycznia 2018 roku. Wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku WSA w Warszawie oddalił skargę. Od powyższego wyroku Aero2 wniosła skargę kasacyjną, która oczekuje na rozpatrzenie. Wydana decyzja nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne przez Grupę.

Nie można zagwarantować, iż w przypadku utraty wybranych rezerwacji częstotliwości, w oparciu o które świadczymy usługi telekomunikacyjne, byłibyśmy w stanie uzyskać dostęp do wystarczających zasobów alternatywnego pasma częstotliwości na akceptowalnych warunkach lub w ogóle, co mogłoby istotnie niekorzystnie wpłynąć na możliwość wdrożenia strategii biznesowych i mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

Spektrum częstotliwości radiowych dostępnych dla branży telefonii komórkowej jest ograniczone, w związku z czym możemy nie być w stanie uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości

Możliwość utrzymania istniejących i wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych oraz nasza zdolność do efektywnego konkutowania na rynku usług telekomunikacyjnych jest częściowo zależna od możliwości uzyskania przez spółki z Grupy dalszych zasobów częstotliwości radiowych. Wielkość spektrum częstotliwości radiowych dostępnych w Polsce do alokacji jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest długotrwały i bardzo konkurencyjny.

W maju 2016 roku Rada Unii Europejskiej przyjęła ogólne podejście w sprawie projektu decyzji, mającej na celu rozwój usług szerokopasmowych w Unii Europejskiej. Zgodnie z propozycją pasmo 700 MHz (tzw. druga dywidenda cyfrowa, częstotliwości z zakresu 694-790 MHz) miałyby zostać udostępnione operatorom telekomunikacyjnym na potrzeby bezprzewodowej łączności szerokopasmowej najpóźniej do 30 czerwca 2020 roku. W uzasadnionych przypadkach możliwe byłoby przesunięcie tego terminu o dwa lata. Jednocześnie nadawcy telewizyjni, którzy w wyniku podjętej decyzji będą musieli zwolnić zakres 694-790 MHz i korzystać jedynie z częstotliwości 470-694 MHz, otrzymali gwarancję utrzymania tego drugiego zakresu przynajmniej do roku 2030. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie są znane ostateczne warunki oraz terminy dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

Brak możliwości lub ograniczona możliwość uzyskania przez nas dostępu do pasm częstotliwości istotnych dla dalszego rozwoju naszej działalności telekomunikacyjnej (na korzystnych warunkach lub w ogóle), w tym utrzymania istniejących lub do wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych, bądź uzyskanie takiego dostępu przez podmioty konkurencyjne, może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

Osiąganie przez Grupę oczekiwanych korzyści z przeszłych (w tym np. przejęcia kontroli nad Grupą Netia) lub przyszłych akwizycji oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych będzie zależało między innymi od naszej zdolności do zrealizowania naszej strategii zakładającej integrację procesów biznesowych, prowadzącą do osiągnięcia wymiernych synergii przychodowych i kosztowych wynikających z akwizycji lub aliansów strategicznych. W wyniku dokonywanych akwizycji lub zawieranych aliansów strategicznych skala naszej działalności stopniowo się powiększa, w związku z czym na bieżąco podejmujemy działania mające na celu integrację procesów biznesowych spółek będących przedmiotem akwizycji

w ramach grupy kapitałowej Spółki oraz inne działania mające na celu realizację korzyści z aliansów strategicznych. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć wszystkich wyznaczonych celów lub niektórych z nich, korzyści wynikające z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych, w tym szacowane synergie przychodowe i kosztowe, mogą odbiegać od planowanych albo mogą nie zostać zrealizowane w części lub w całości, lub ich realizacja może zająć więcej czasu niż zakładano.

Nie jest wykluczone, że proces integracji procesów biznesowych po przeszłych lub przyszłych akwizycjach lub realizacja przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych może skutkować stratą kluczowych pracowników, zakłóceniami bieżącej działalności naszych obecnych obszarów biznesowych oraz niespójnością w standardach, procedurach lub politykach, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą zdolność do utrzymania istniejących relacji z osobami trzecimi i pracownikami lub zdolność do osiągnięcia oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych. W szczególności, w celu zrealizowania oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych musimy zidentyfikować i zoptymalizować niektóre obszary naszej działalności i aktywności w ramach całej organizacji. Nasza niezdolność do zrealizowania w pełni lub w ogóle oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji, a także wszelkie opóźnienia w toku procesu integracji, oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych mogą wywrzeć na nas istotny niekorzystny wpływ. Ponadto integracja może skutkować koniecznością poniesienia dodatkowych i nieprzewidywanych kosztów, zaś oczekiwane korzyści integracji lub aliansów strategicznych mogą nie zostać zrealizowane.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Ryzyka związane z realizacją inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej spółek z Grupy Netia

W dniu 1 marca 2016 r. Rada Nadzorcza spółki Netia, wchodzącej aktualnie w skład Grupy, zatwierdziła inwestycję w infrastrukturę sieci dostępowej spółek z Grupy Netia w latach 2016-2020, w celu jej całłościowej modernizacji do standardu NGA (*ang. next-generation access*) umożliwiającego przepływność na poziomie wyższym niż 100 Mbps. W ramach tego programu Grupa Netia założyła przeznaczenie na modernizację sieci łącznej kwoty ok. 417 mln zł w latach 2016-2020. Program rozpoczął pod koniec 2016 roku i jest on realizowany etapami. Realizacja programu może wiązać się z ryzykami po stronie technicznej, kosztowej, jak i komercyjnej. Po stronie komercyjnej nieosiągnięcie założonego poziomu penetracji usług na sieci zmodernizowanej, szczególnie w obliczu dużej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, może wpłynąć na oczekiwane stopy zwrotu z inwestycji w zakładanym czasie.

Dodatkowo, plan finansowy programu zakłada określone oszczędności i efektywności w kolejnych latach realizacji, częściowo uzależnione od cen dostawców zewnętrznych. Wiąże się to z różnymi ryzykami - dla przykładu - ze względu na duże zapotrzebowanie na włókna światłowodowe niewykluczony jest wzrost cen tego materiału. Jednocześnie rosnące w Polsce koszty wynagrodzeń w połączeniu z niskim poziomem bezrobocia mogą przekładać się na problemy z rekrutacją pracowników potrzebnych do realizacji programu. Jeśli ceny te bądź koszty zatrudnienia pracowników będą większe od zakładanych, wpłynie to negatywnie na stopy zwrotu z inwestycji.

Po stronie technicznej, wyzwaniem w programie jest uzyskiwanie zgód na prace modernizacyjne w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych - przy napiętym harmonogramie prac technicznych, w tym koordynacji firm zewnętrznych oraz częściowym uzależnieniu od czynników pogodowych - stwarza to ryzyko opóźnień realizacji inwestycji w pewnych obszarach, jak i samego programu. W obliczu dużych programów inwestycyjnych realizowanych przez większość graczy rynkowych tj. inwestycji w modernizację sieci przez Orange Polska, konsolidacji i modernizacji rynku operatorów kablowych czy też popularyzacji technologii LTE ze strony operatorów mobilnych, program jest niezbędny do utrzymania atrakcyjności rynkowej oferty szerokopasmowego stacjonarnego Internetu oferowanego przez spółkę Netia.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy

Obsługa naszego zadłużenia wymaga znacznych środków pieniężnych, a zaciągnięte przez nas zobowiązania w zakresie obsługi długu mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania naszej działalności

Nasza Grupa w znacznym stopniu korzysta z dźwigni finansowej. W przeszłości obsługa naszego zadłużenia oraz inne potrzeby gotówkowe były finansowane przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz kredytami

odnawialnymi. W rezultacie nabycia Telewizji Polsat, Polkomteli, Grupy Aero2 i Netii oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia.

Nasze możliwości obsługi oraz spłaty naszego zadłużenia zależą od naszych przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenie naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa trwale stanowiące zabezpieczenie spłaty naszego zadłużenia albo możemy zostać zmuszeni do ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych, sprzedaży aktywów, zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału lub restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia w terminie jego wymagalności lub wcześniej. Warunki naszego zadłużenia ograniczają naszą zdolność do podejmowania powyższych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, nie możemy zagwarantować, że uda nam się je przeprowadzić lub że uda nam się je przeprowadzić na warunkach ekonomicznie uzasadnionych.

Z kolei konieczność refinansowania naszego zadłużenia w momencie, w którym warunki rynkowe byłyby dla nas niekorzystne, mogłoby wymagać przyjęcia wyższych stóp procentowych lub spełnienia bardziej uciążliwych zobowiązań, które mogłyby dodatkowo ograniczać naszą działalność. Gdybyśmy uzyskali dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, związane z tym ryzyko byłoby wyższe. Ponadto poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków finansowych powodujące zaostżenia na rynkach kredytowych oraz ograniczenie dostępności finansowania zadłużeniem lub kapitałem mogą wpływać na nasz dostęp do finansowania i powiązane koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania i zarządzania płynnością, uzyskania dodatkowego kapitału, czy też restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia.

Połączona Umowa Kredytów oraz Warunki Emisji Obligacji Serii A zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych), ograniczających zdolność Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji działań, które mogą być w naszym interesie.

Jeśli nie będziemy regulowali naszych płatności zgodnie z warunkami danej umowy dotyczącej naszego zadłużenia, zadłużenie to wraz z zadłużeniem zaciągniętym na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (cross-default) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (cross-acceleration), mogą zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich naszych zobowiązań. Niezdolność do generowania przepływów pieniężnych wystarczających na zaspokojenie zobowiązań obsługi zadłużenia, lub brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia na warunkach ekonomicznie uzasadnionych lub w ogóle brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Połączonej Umowy Kredytów oraz Warunki Emisji Obligacji Serii A ograniczają, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań niestanowiących zadłużenia. Znaczny poziom naszego zadłużenia może, w szczególności, (i) utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Połączonej Umowy Kredytów oraz innego zadłużenia; (ii) wymagać od nas poświęcenia znacznej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę naszego zadłużenia, co ograniczy dostępność środków pieniężnych na finansowanie wydatków inwestycyjnych, kapitału obrotowego oraz innych potrzeb Grupy i możliwości biznesowych; (iii) obniżyć naszą konkurencyjność w stosunku do naszych konkurentów, którzy posiadają niższe zadłużenie; (iv) ograniczać naszą elastyczność planowania działań lub reagowania na ogólne lub konkretne niekorzystne warunki gospodarcze występujące w naszej branży; oraz (v) ograniczać nasze możliwości pożyczania dodatkowych środków, powodować wzrost kosztu takich pożyczek i/lub ograniczać naszą zdolność do finansowania kapitałem. W konsekwencji, zaciągnięcie dodatkowego zadłużenia skutkować będzie dalszym ograniczeniem naszej zdolności do zewnętrznego finansowania naszej działalności, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę

podniesienia kapitału zakładowego, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Połączonej Umowy Kredytów, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, nasza zdolność do spłaty zadłużenia będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy w tym czasie dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do spłaty zadłużenia. W związku z powyższym uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu spłaty kredytów musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne.

Ograniczenia wynikające z naszych zobowiązań umownych mogą uniemożliwić nam spłatę kredytów lub uzyskanie finansowania zewnętrznego w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Naruszenie tych ograniczeń może spowodować niedotrzymanie warunków innych umów oraz postawienie w stan natychmiastowej wymagalności innego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą

Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku reklamy lub mające wpływ na poziom wydatków konsumpcyjnych w Polsce

Przychody Grupy pochodzą w większości od klientów usług telekomunikacyjnych, płatnej telewizji i od reklamodawców telewizyjnych na terenie Polski. Wysokość przychodów osiąganych przez nas jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni klienci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług, co z kolei może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród klientów naszych kanałów telewizyjnych znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, jak i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, może spowodować ograniczenie przez klientów ich budżetów na reklamę w Polsce, a przez to spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować koniecznością dostosowania ponoszonych przez nas kosztów do zmniejszonych przychodów. Ponieważ dostosowanie kosztów do bieżącej sytuacji rynkowej z reguły nie kompensuje w pełni spadku przychodów, konsekwencją tych czynników może być obniżenie naszej marży EBITDA, obniżenie jakości nadawanych przez nas programów lub ograniczenie liczby udostępnianych programów zarówno wytwarzanych przez nas, jak i nabywanych. Wszelkie ograniczenia jakościowe lub ilościowe naszej oferty programowej mogą powodować utratę udziału w oglądalności na rzecz zarówno naszych konkurentów, jak i alternatywnych form rozrywki i rekreacji, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Ponadto, pogorszenie się warunków makroekonomicznych na świecie, jak też ewentualna niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej, mogą mieć, między innymi, negatywny wpływ na możliwość pozyskania przez nas wystarczającego finansowania na światowych rynkach kapitałowych.

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

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach swojej podstawowej działalności nasza Grupa stoi w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności ze strony operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Polska, T-Mobile Polska oraz Play. Nie możemy zagwarantować, że oferta tych operatorów nie okaże się bardziej atrakcyjna dla naszych obecnych klientów.

Zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce, prowadząca do zawiązywania spółek joint venture lub strategicznych sojuszy pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, lub wprowadzanie nowych rodzajów usług, produktów i technologii może mieć dodatkowy wpływ na nasilenie konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce może również ulec daleko idącej zmianie w wyniku potencjalnych przejęć lub może się również zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotyamy konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokół VoIP, takich jak Skype, WhatsApp lub Viber, które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z mobilnej transmisji danych usługi komórkowych połączeń głosowych i wideo oraz zapewnić użytkownikom korzystającym ze stacjonarnego dostępu do Internetu usługi głosowe i wideo w sieci stacjonarnej, zazwyczaj po cenach niższych niż tradycyjne usługi głosowe i transmisji danych. Podmioty takie wykorzystują, między innymi, możliwość świadczenia usług w oparciu o istniejącą infrastrukturę, należącą do operatorów telekomunikacyjnych, aby uniknąć konieczności samodzielnego wdrażania kapitałochłonnych modeli biznesowych. Jeżeli popularność takich usług będzie nadal rosła, mogą one spowodować spadek ARPU na klienta oraz wielkości bazy abonenckiej operatorów telekomunikacyjnych, w tym naszej. Można spodziewać się, że w przyszłości będziemy musieli konkurować także z dostawcami usług wspieranych przez technologie łączności, które na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania znajdują się we wczesnej fazie rozwoju, lub które zostaną opracowane w przyszłości. Obecni konkurenci naszej Grupy, a także nowi gracze na polskim rynku, mogą wprowadzić inne, nowe usługi lub usługi telekomunikacyjne, bazujące na lepszych technologiach niż te, z których korzystamy, zanim je wprowadzimy lub wprowadzą je po bardziej konkurencyjnych cenach. Konkurencję dla usług oferowanych przez operatorów sieci komórkowych stanowią również operatorzy wirtualnych sieci komórkowych (MVNO).

Negatywny wpływ na naszą zdolność do efektywnego rozwoju prowadzonej działalności na polskim rynku usług telekomunikacyjnych może mieć także nałożenie na podmioty działające w Polsce nowych obowiązków regulacyjnych bądź nowych opłat czy podatków, ewentualnie dalsze zmiany prawa lub polityka regulatora zorientowana na zwiększenie konkurencyjności rynku usług telekomunikacyjnych.

Dodatkowo wysoki wskaźnik penetracji usług komórkowych i wysoce skonsolidowany charakter polskiego rynku telefonii komórkowej mogą doprowadzić do zwiększonej presji cenowej, a nasza zdolność do efektywnego konkurowania na rynku będzie zależała od umiejętności wprowadzenia nowych technologii, usług konwergentnych i atrakcyjnych pakietów produktów po konkurencyjnych cenach. Nie można wykluczyć, iż polityka cenowa naszych głównych konkurentów wymusi na nas obniżenie cen określonych produktów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

Oslabienie konkurencyjności naszej Grupy oraz zwiększona presja cenowa mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Jesteśmy narażeni na konkurencję ze strony podmiotów oferujących alternatywne formy rozrywki i wypoczynku

Postęp technologiczny, a także szereg innych różnorodnych czynników sprawiają, że nasza działalność jest narażona na rosnącą konkurencję w zakresie formy i czasu, jaki klienci przeznaczają na wypoczynek i rozrywkę. W szczególności w naszej działalności konkurujemy z podmiotami oferującymi alternatywne formy wypoczynku i rozrywki, takie jak kino, audycje radiowe, produkty wideo do użytku domowego, media drukowane oraz inne, niezwiązane z mediami formy wypoczynku, w tym imprezy na żywo. Ponadto nowe rozwiązania technologiczne, takie jak usługi wideo na żądanie, usługi strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet (streaming czy downloading) poszerzyły i w przyszłości mogą nadal poszerzać wybór usług rozrywkowych dostępnych obecnym i potencjalnym odbiorcom naszych usług. W szczególności w ostatnim czasie na polskim rynku obserwujemy rosnącą aktywność zagranicznych podmiotów działających w modelu OTT, np. platform Netflix czy Amazon Prime. Rosnący wybór form wypoczynku i rozrywki oferowanych zarówno przez obecnych jak i nowych konkurentów może skutkować spadkiem popytu na oferowane przez nas produkty i usługi, a także spadkiem oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy

W 2018 roku około 75% przychodów osiąganych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że reklama telewizyjna utrzyma swoją dotychczasową pozycję na polskim rynku reklamy, ani że zmiany w otoczeniu regulacyjnym nie będą uprzywilejowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych wynikające ze wzrostu znaczenia reklamy internetowej w Polsce, znaczny wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów reklamowych osiąganych przez nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej, a w konsekwencji na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i przepływy pieniężne.

Nasze możliwości osiągania przychodów z reklamy zależą między innymi od popytu na czas reklamowy oraz cen jego sprzedaży. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie reagować na zmiany w preferencjach odbiorców, w konsekwencji czego możemy tracić udział w rynku oglądalności, co może skutkować obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz może mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody z reklam. Spadek atrakcyjności telewizji ogółem, a w szczególności naszych kanałów, czy to wskutek wzrostu akceptacji dla innych form rozrywki lub wskutek spadku oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Z uwagi na silną konkurencję na rynkach, na których prowadzimy działalność, nie możemy zagwarantować, że w przyszłości klienci korzystający z naszych usług i reklamodawcy skorzystają z naszej oferty, a nie z usług oferowanych przez naszą konkurencję

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy osiągać satysfakcjonujące przychody z abonamentu płatnej telewizji i reklamy telewizyjnej w porównaniu z naszymi konkurentami. Nasi obecni i potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze pozyskiwanie klientów i reklamodawców na swoje usługi.

Naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma nc+. W mniejszym stopniu konkurujemy także z nadawcami korzystającymi z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa. Spodziewamy się również rosnącej konkurencji ze strony spółek joint venture i aliansów strategicznych zawieranych przez dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych. Prawdopodobnie będziemy musieli rywalizować również z konkurencją zagraniczną wchodzącą na polski rynek.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajduje się obecnie 28 kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2018 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 66,5%, w porównaniu z 65,1% w roku 2017. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2018 roku 37,2% w porównaniu z 37,9% w 2017 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wyniosły łącznie 29,3% w 2018 roku w porównaniu z 27,2% w 2017 roku, co wskazuje na postępującą fragmentaryzację rynku odbywającą się w istotnym stopniu kosztem wiodących kanałów telewizyjnych, wśród których znajduje się kanał POLSAT.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN (Grupa Discovery) - wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP - nadawca finansowany częściowo ze środków publicznych, który z definicji wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP nie może przerywać poszczególnych audycji i filmów reklamami. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto będziemy zmuszeni konkurować z obecnymi nadawcami TV i potencjalnymi nowymi uczestnikami rynku o przyznanie koncesji na naziemne i satelitarne nadawanie telewizji w Polsce. Wśród tych konkurentów może znajdować się wielu większych nadawców, posiadających lepszą rozpoznawalność marki oraz większe zasoby. Dotyczy to zwłaszcza zagranicznych nadawców, dla których polski rynek TV może być atrakcyjny z szeregu powodów, obejmujących m.in. otoczenie regulacyjne umożliwiające zamieszczanie większej ilości reklam w programach TV i filmach nadawanych w Polsce niż w innych krajach, jak również rozszerzający się zakres innych dozwolonych działań reklamowych. Wreszcie dalszy rozwój dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce może doprowadzić do dalszej fragmentaryzacji rynku i rozproszenia struktury telewizyjnej, w wyniku czego będzie nam trudniej przekonywać reklamodawców do zakupu czasu antenowego na naszych kanałach. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz
- wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- swapy (IRS/CIRS)
- kontrakty terminowe typu forward i futures
- opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

mln	31 grudnia 2018					
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	10,3	2,9	-	-	-	0,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28,5	4,8	2,6	0,1	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(108,4)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(153,2)	(15,3)	(2,3)	-	-	(1,3)
Ekspozycja brutto	(222,8)	(7,6)	0,3	0,1	-	(0,4)
Transakcje forward	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(222,8)	(7,6)	0,3	0,1	-	(0,4)

mln	31 grudnia 2017					
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	7,8	1,9	-	-	-	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2	8,4	2,3	0,1	1,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(133,1)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(13,1)	(14,5)	(0,1)	-	-	(0,8)
Ekspozycja brutto	(135,2)	(4,2)	2,2	0,1	1,2	(0,3)
Transakcje forward	44,0	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(91,2)	(4,2)	2,2	0,1	1,2	(0,3)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

PLN	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2018	2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
1 EUR	4,2617	4,2583	4,3000	4,1709
1 USD	3,6117	3,7782	3,7597	3,4813
1 GBP	4,8168	4,8595	4,7895	4,7001
1 CHF	3,6912	3,8364	3,8166	3,5672
1 XDR	5,1098	5,2368	5,2212	4,9653
1 SEK	0,4156	0,4422	0,4201	0,4243

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 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.

mln	2018				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2017				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	stan na 31 grudnia 2018		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	10,3	44,3	5%	2,2	-	7,8	32,7	5%	1,5	
USD	2,9	11,1	5%	0,3	-	1,9	6,5	5%	0,4	
XDR	0,9	4,7	5%	0,2	-	0,5	2,3	5%	0,3	
GBP	-	-	5%	-	-	-	-	5%	-	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	28,5	122,6	5%	6,1	-	3,2	13,5	5%	0,5	
USD	4,8	18,2	5%	0,7	-	8,4	29,1	5%	1,6	
CHF	2,6	9,9	5%	0,5	-	2,3	8,2	5%	0,4	
GBP	0,1	0,5	5%	-	-	0,1	0,3	5%	0,2	
SEK	-	-	5%	-	-	1,2	0,5	5%	-	
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(108,4)	(466,3)	5%	(23,1)	-	(133,1)	(555,3)	5%	(27,6)	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(153,2)	(658,8)	5%	(32,9)	-	(13,1)	(54,8)	5%	(2,6)	
USD	(15,3)	(57,5)	5%	(2,9)	-	(14,5)	(50,6)	5%	(2,4)	
XDR	(1,3)	(6,8)	5%	(0,3)	-	(0,8)	(3,9)	5%	(0,3)	
CHF	(2,3)	(8,8)	5%	(0,4)	-	(0,1)	(0,2)	5%	(0,2)	
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(49,6)	-					(28,2)
Transakcje forward										
EUR	-	-	5%	-	-	44,0	183,5	5%	9,2	
Podatek dochodowy				9,4	-					3,6
Razem wpływ na wynik netto okresu				(40,2)	-					(15,4)

mln	2018				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2017				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	stan na 31 grudnia 2018		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	10,3	44,3	-5%	(2,2)	-	32,7	-5%	(1,5)	-	-
USD	2,9	11,1	-5%	(0,3)	-	1,9	6,5	-5%	(0,4)	-
XDR	0,9	4,7	-5%	(0,2)	-	0,5	2,3	-5%	(0,3)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	28,5	122,6	-5%	(6,1)	-	3,2	13,5	-5%	(0,5)	-
USD	4,8	18,2	-5%	(0,7)	-	8,4	29,1	-5%	(1,6)	-
CHF	2,6	9,9	-5%	(0,5)	-	2,3	8,2	-5%	(0,4)	-
GBP	0,1	0,5	-5%	(6,1)	-	0,1	0,3	-5%	(0,2)	-
SEK	-	-	-5%	(0,7)	-	1,2	0,5	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(108,4)	(466,3)	-5%	23,1	-	(133,1)	(555,3)	-5%	27,6	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(153,2)	(658,8)	-5%	32,9	-	(13,1)	(54,8)	-5%	2,6	-
USD	(15,3)	(57,5)	-5%	2,9	-	(14,5)	(50,6)	-5%	2,4	-
XDR	(1,3)	(6,8)	-5%	0,3	-	(0,8)	(3,9)	-5%	0,3	-
CHF	(2,3)	(8,8)	-5%	0,4	-	(0,1)	(0,2)	-5%	0,2	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				49,6	-	28,2				-
Transakcje forward										
EUR	-	-	-5%	-	-	44,0	183,5	-5%	(9,2)	-
Podatek dochodowy				(9,4)	-	(3,6)				-
Razem wpływ na wynik netto okresu				40,2	-	15,4				-

mln	2018		2017	
	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	(38,7)	-	(15,4)	-
USD	(1,5)	-	(0,4)	-
CHF	0,1	-	0,2	-
GBP	-	-	0,2	-
XDR	(0,1)	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	38,7	-	15,4	-
USD	1,5	-	0,4	-
CHF	(0,1)	-	(0,2)	-
GBP	-	-	(0,2)	-
XDR	0,1	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 40,2 mln zł oraz niższy o 15,4 mln zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2018 roku oraz w 2017 roku. Osłabienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 40,2 mln zł i wzrost o 15,4 mln zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych i obligacji.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Polkomtel Sp. z o.o.), dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

mln PLN	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	258,0	242,5
Zobowiązania finansowe*	(12,8)	-
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	830,3	802,6
Zobowiązania finansowe*	(11.283,5)	(11.679,5)
Ekspozycja netto	(10.453,2)	(10.876,9)

*zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

mln PLN	Rachunek zysków i strat		Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2018						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3
Na dzień 31 grudnia 2017						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3

* obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Dla części instrumentów Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotych ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

- ryzyka kredytowego oraz ryzyka płynności, na jakie narażona jest Grupa,
- przyjętych przez Grupę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

opisano w nocy 39 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym

Polskie przepisy podatkowe są skomplikowane i niejasne, a przy tym mogą podlegać zmianom, co w efekcie może prowadzić do sporów z organami podatkowymi

Przepisy polskiego prawa podatkowego są skomplikowane, niejasne oraz podlegają częstym i nieprzewidywalnym zmianom. Od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

Ze względu na częste zmiany, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko związane z niewłaściwym stosowaniem prawa podatkowego w Polsce może być większe niż w systemach prawnych właściwych dla rynków bardziej rozwiniętych. W efekcie, ponosimy ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji oraz zmiennej praktyki ich stosowania. Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. W przypadku wydania decyzji, interpretacji (w tym zmiany interpretacji uzyskanych przez podmioty z Grupy) czy orzeczeń niekorzystnych dla nas, mogą one mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi w rozumieniu Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Transakcje te zapewniają efektywne prowadzenie działalności gospodarczej w ramach Grupy i obejmują, między innymi, wzajemne świadczenie usług i sprzedaż towarów. W trakcie zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy podejmują działania mające na celu zapewnienie zgodności warunków transakcji z regulacjami w zakresie cen transferowych. Jednocześnie nie można wykluczyć, że spółki z Grupy mogą być przedmiotem kontroli i innych czynności sprawdzających podejmowanych przez organy podatkowe i organy kontroli skarbowej w powyższym zakresie. Ze względu na specyfikę i różnorodność transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność i niejednoznaczność regulacji prawnych w zakresie metod badania stosowanych cen, dynamiczne zmiany warunków rynkowych oddziałujące na kalkulację cen stosowanych w przypadku takich transakcji, a także trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych, nie można wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe przyjętych w transakcjach metodologii określenia warunków rynkowych, a w rezultacie zakwestionowania na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych rozliczeń między spółkami z Grupy a podmiotami powiązanymi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Polskie organy podatkowe mogą dokonać, odmiennie od Grupy, oceny skutków podatkowych działań restrukturyzacyjnych Grupy

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

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

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektora, w którym działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie, w szczególności, możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów z tytułu poszczególnych zdarzeń lub czynności jak również obowiązków dokumentacyjnych związanych z takimi zdarzeniami lub czynnościami. Innym obszarem niejasnych i skomplikowanych regulacji są przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, zwłaszcza w zakresie przedmiotu opodatkowania, stawki podatku, podstawy opodatkowania czy momentu powstania obowiązku podatkowego w przypadku czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Co więcej, przepisy polskiego prawa podatkowego nie określają również w sposób jednoznaczny zasad opodatkowania innymi podatkami, w tym podatkiem od nieruchomości (zwłaszcza w zakresie ustalania przedmiotu i podstawy opodatkowania) czy cłem.

Z uwagi na częste zmiany, istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, istnieje ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji prawnych (w tym podatkowych) oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach naszej działalności, nie można wykluczyć ryzyka powstania sporów z organami podatkowymi w zakresie oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, co może skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy Polsat w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Nie można również wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe warunków finansowych, na których zostały dokonane poszczególne czynności lub zdarzenia. Może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych

Grupa Polkomtel korzysta ze znacznej liczby urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej zlokalizowanych na nieruchomościach. Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych, zwłaszcza w zakresie określenia przedmiotu i podstawy opodatkowania tym podatkiem. Przyczyną sporów z organami podatkowymi może być, w szczególności, kwestia interpretacji oraz zastosowania praktycznego definicji budowli na gruncie Ustawy o Podatkach i Opłatach Lokalnych. W rezultacie, nie można wykluczyć, iż spółki z Grupy Polkomtel będą prowadzić z organami podatkowymi spory dotyczące wysokości należnego podatku od nieruchomości, jak również nie można wykluczyć niekorzystnych rozstrzygnięć w tym zakresie.

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

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do niej podlegają przepisom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego (w tym przepisów prawa podatkowego) przez Grupę i właściwe organy podatkowe w tych krajach, wynikające z odmienności systemów prawnych. Zróżnicowanie przepisów jakim podlegają poszczególne spółki z Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy. Wątpliwości może budzić również zastosowanie i interpretacja w stosunkach między podmiotami z Grupy postanowień odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych pomiędzy krajami, w których prowadzą działalność spółki z Grupy.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadzi działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadzą działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez organy podatkowe, przy czym taka zmiana może mieć charakter retroaktywny.

Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi w poszczególnych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) uzna – pomimo naszej odmiennej oceny - że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy dotyczące ochrony konsumentów

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów pod kątem przestrzegania polskich i europejskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub naruszających zbiorowe interesy konsumentów, takich jak np. podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Co do zasady, nasze działania podlegają ocenie Prezesa UOKiK. Jeżeli regulator uzna nasze praktyki lub warunki umowy za sprzeczne z polskim lub unijnym prawem ochrony konkurencji i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może uciec na tym nasza reputacja. Ponadto, w przypadku uznania określonych postanowień wzorców umownych, stosowanych przez nas w umowach z konsumentami, za niedozwolone, postanowienia te zostaną wpisane do Rejestru Klauzul Niedozwolonych prowadzonego przez Prezesa UOKiK i konieczne będzie zaprzestanie ich stosowania, a co za tym idzie konieczne będzie dokonanie zmian w stosowanych przez nas wzorcach umownych.

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają prawa konsumentów, Prezes UOKiK może nam nakazać zaniechanie ich stosowania. Ponadto Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, a także zgodnie z przepisami znowelizowanej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nałożyć na nas np. obowiązek wypłaty rekompensaty konsumentom, których praktyki naruszające interesy, zgodnie z decyzją, dotyczyły lub też zastosować inne środki. Ponadto w przypadku choćby nieumyślnego braku przekazywania Prezesowi UOKiK żądanych przez niego informacji lub przekazywania informacji wprowadzających w błąd, może on nałożyć na nas karę do wysokości 50 mln EUR za takie naruszenie.

Wszelkie decyzje Prezesa UOKiK oraz organów odwoławczych potwierdzające naruszenie przez nas przepisów mogą także skutkować roszczeniami odszkodowawczymi ze strony naszych konsumentów, kontrahentów oraz konkurentów. Potencjalna kwota takich roszczeń jest trudna do oszacowania, ale może być znaczna. Jeśli praktyki lub warunki naszych umów zostaną uznane za niezgodne z prawem, na spółkę mogą zostać nałożone kary oraz może ona być zobowiązana do wypłaty odszkodowań, a jej reputacja może uciec, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Dodatkowo zmiany przepisów dotyczących ochrony konsumentów mogą zwiększyć zakres lub skalę potencjalnej naszej odpowiedzialności lub też zakres uprawnień konsumentów. Powyższe zdarzenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Jesteśmy narażeni na niekorzystne zmiany polskich i unijnych regulacji dotyczących poziomu stawek rozliczeń międzyoperatorskich (MTR, FTR)

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce, Prezes UKE może ustalać stawki rozliczeń międzyoperatorskich za zakańczanie połączeń głosowych dla sieci telefonii komórkowej (MTR) i stacjonarnej (FTR). W przeszłości regulator niejednokrotnie korzystał z powyższego uprawnienia, doprowadzając do obniżek stawki MTR. W wyniku działań Prezesa UKE, w okresie od stycznia 2010 roku do lipca 2013 roku, zanotowano spadek głosowej stawki MTR o 74%. Nie można wykluczyć, że w przyszłości zostaną dokonane kolejne obniżki stawek MTR. Regulator prowadzi obecnie postępowania administracyjne mające ustalić stawki FTR na poziomie dziesięciokrotnie niższym niż obecnie stosowane na rynku. Wprowadzenie kolejnych regulacji stawek MTR lub FTR może mieć bezpośredni wpływ na nasze wyniki finansowe.

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

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa polskiego i prawa UE, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Nasza działalność regulowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz warunków naszych koncesji na nadawanie. Decyzje Prezesa UKE, Przewodniczącego KRRiT lub innych regulatorów mogą ograniczać sposób prowadzenia naszej działalności.

Prezes UKE reguluje naszą działalność telekomunikacyjną oraz działalność w zakresie nadawania i produkcji telewizyjnej. W ramach działalności telekomunikacyjnej dostarczamy przede wszystkim usługi telefonii komórkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz określone usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający w Polsce podlegają licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, mającym bezpośredni wpływ na prowadzoną działalność zarówno w relacjach z klientami indywidualnymi i biznesowymi (np. poprzez określanie zakresu uprawnień klientów, treści regulaminów świadczenia usług telekomunikacyjnych, wprowadzanie zasad rozliczania usług w roamingu międzynarodowym, maksymalnych cen usług międzynarodowych czy ograniczanie długości kontraktów, jakie możemy zawierać z naszymi klientami) jak i klientami hurtowymi (np. poprzez określanie maksymalnej stawki za usługi zakończenia połączeń – MTR, FTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest monitorowana przez Prezesa UKE pod kątem zgodności prowadzenia naszej działalności z warunkami rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez Prezesa UKE w celu świadczenia usług nadawania telewizji. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi nałożone na nas przez polskie Prawo Telekomunikacyjne. W przypadku naruszenia przez nas przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Prezes UKE może nałożyć na spółki z Grupy kary pieniężne w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary.

Regulacje KRRiT mają wpływ przede wszystkim na działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Jako nadawca telewizyjny działający w Polsce podlegamy licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, dotyczącym między innymi czasu nadawania, zawartości programów oraz emisji reklam. Ponadto KRRiT regularnie monitoruje zgodność naszych działań z warunkami posiadanych przez nas koncesji nadawczych, przepisami Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz z wewnętrznymi wytycznymi KRRiT. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi regulacyjne nałożone na działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej w naszych koncesjach nadawczych. W przypadku naruszenia przez nas obowiązujących przepisów, KRRiT może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za korzystanie z danej częstotliwości.

Przepisy regulujące działalność nadawczą podlegają częstym zmianom, dlatego też nie możemy zagwarantować, że przyszłe zmiany przepisów nie wpłyną negatywnie na naszą ofertę programową, zdolność pozyskiwania reklamodawców lub na sposób prowadzenia naszej działalności.

Nasza działalność DTH może w przyszłości podlegać regulacjom dotyczącym zagospodarowania przestrzennego, środowiska naturalnego lub innych dziedzin, które ograniczą swobodę rozmieszczania anten satelitarnych. Możemy także napotykać na presję ze strony lokalnych społeczności odnośnie umiejscowienia naszych anten satelitarnych. Wszelkie ograniczenia prawne lub konflikty społeczne związane z umiejscowieniem anten satelitarnych mogą obniżyć atrakcyjność naszych usług DTH oraz doprowadzić do utraty klientów.

Postępowanie niezgodne z obowiązującymi nas przepisami prawa lub przepisami wydanymi przez organy regulacyjne może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

Jako operator sieci komórkowej Polkomtel podlega szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanych Polkomtelowi oraz innym spółkom z Grupy rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel i inne spółki z Grupy kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego

konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. W ramach ciągłego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, spółka może zostać zmuszona do zapłaty kary w wysokości do 3% jej przychodów za rok poprzedzający datę nałożenia kary oraz ukarana zakazem dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Ponadto Prezes UKE może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów telekomunikacyjnych do zagwarantowania świadczenia usług powszechnych, które obejmują usługi głosowe i dostęp do Internetu, a także świadczenie i utrzymywanie dostępu do sieci dla klientów, a operator taki może następnie zwrócić się do Prezesa UKE o rekompensatę, wyliczoną w oparciu o poniesione koszty netto, od pozostałych operatorów telekomunikacyjnych, w tym Polkomtelu.

Rynek telekomunikacyjny w Polsce podlega także nadzorowi Ministra Cyfryzacji, którego uprawnienia obejmują, między innymi, prawo do ustalania ogólnych zasad oraz konkretnych wymogów dotyczących przetargów i konkursów na rezerwację częstotliwości, opłat za korzystanie z krajowych zasobów numeracyjnych, opłaty telekomunikacyjnej, szczególnych wymagań dotyczących dostępu do sieci telekomunikacyjnych, rachunkowości regulacyjnej i wyliczania kosztów usług, a także jakości usług telekomunikacyjnych i procesów reklamacyjnych. W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędowi Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Nie można zagwarantować, że Polkomtel będzie w stanie spełnić wszystkie wymogi jakie nakładają na spółkę, lub będą w przyszłości nakładać, przepisy polskie oraz UE, jak też warunki rezerwacji częstotliwości, z których korzysta Polkomtel, jak również, że będzie on w stanie przestrzegać wszystkich mających zastosowanie do jego działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji oraz że nie będzie on narażony na koszty, kary, sankcje lub roszczenia związane z ewentualnymi naruszeniami takich wymogów lub przepisów, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz nałożenia na nas kar pieniężnych za nieprzestrzeganie przepisów RODO

Spółki z Grupy w ramach swojej działalności gromadzą, przechowują i wykorzystują dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. W związku z tym spółki te od dnia 25 maja 2018 r., jako podmioty przetwarzające dane osobowe, mają obowiązek stosowania Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE („RODO”).

RODO wprowadziło podwyższone standardy w zakresie obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na administratorów danych osobowych oraz podmioty je przetwarzające administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20 mln EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania danych osobowych.

Ewentualna nieskuteczność wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych klientów, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego, bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych, a także wymogów stawianych przez Prezesa UODO, może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wyrzecz znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Korzystamy również z dostawców zewnętrznych, współpracujemy z zewnętrznymi partnerami, agentami, dostawcami innymi zewnętrznymi podmiotami, w związku z czym nie jesteśmy w stanie wyeliminować ryzyka wystąpienia awarii systemów związanych z przechowywaniem lub przesyłaniem informacji zastrzeżonych w tych podmiotach. Naruszenie przepisów prawa dotyczących ochrony danych osobowych przez nas lub przez te podmioty może skutkować nałożeniem kar pieniężnych, utratą reputacji i utratą klientów, a w konsekwencji wyrzecz istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

7. CYFROWY POLSAT NA RYNKU KAPITAŁOWYM

7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu

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

Poniższa tabela prezentuje charakterystykę wyemitowanych akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2018 roku:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna /PLN
A	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
B	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
C	7.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	15.000.000	300.000,0
D	166.917.501	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	333.835.002	6.676.700,0
D	8.082.499	Zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.300,0
E	75.000.000	Zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,0
F	5.825.000	Zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,0
H	80.027.836	Zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,4
I	47.260.690	Zwykłe na okaziciela	47.260.690	1.890.427,6
J	243.932.490	Zwykłe na okaziciela	243.932.490	9.757.299,6
Razem	639.546.016		818.963.517	25.581.840,6
w tym:	179.417.501	imienne	358.835.002	7.176.700,0
	460.128.515	w obrocie giełdowym	460.128.515	18.405.140,6

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 25.581.840,64 zł i składa się z 639.546.016 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi 818.963.517.

Struktura akcjonariatu na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania oraz opis zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 8.4 – *Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu*.

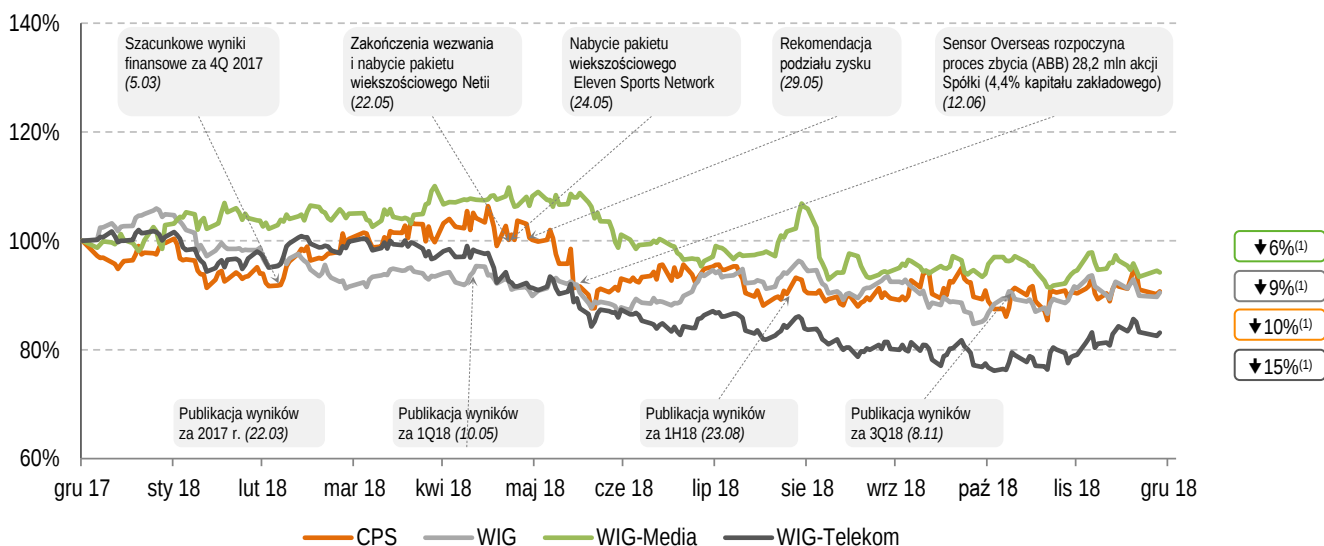
Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

Data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
Składowa indeksów	WIG, WIG20, WIG30, WIG-telekomunikacja
Makrosektor/sektor	TECHNOLOGIE/telekomunikacja
Rynek	podstawowy
System notowań	ciągły
International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu:	
• GPW	CPS
• Reuters	CYFWF.PK
• Bloomberg	CPS:PW

7.2. Notowania akcji

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2018 roku

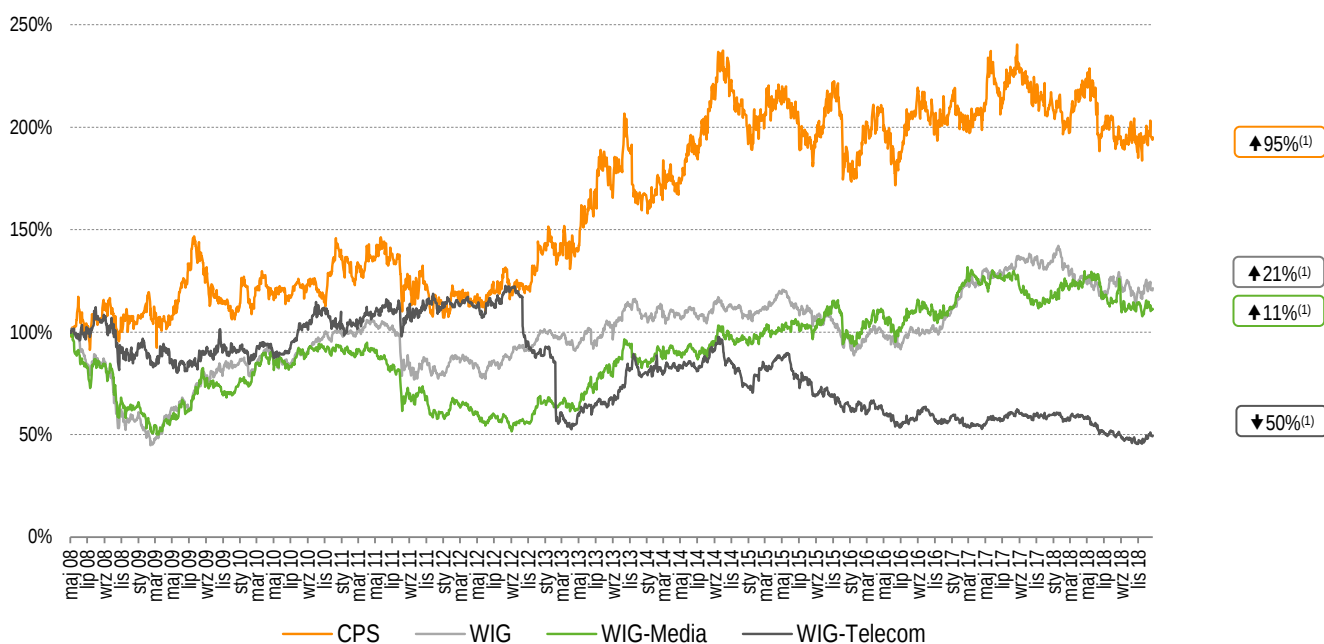
(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 29 grudnia 2017 roku)



⁽¹⁾ zmiana 29.12.2017 vs 28.12.2018

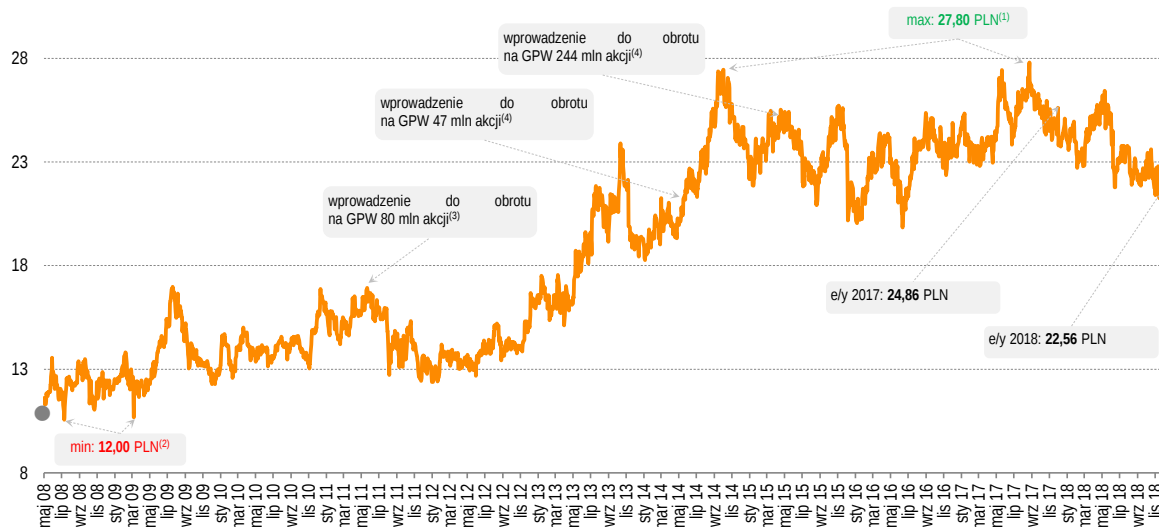
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2018 roku na tle indeksów giełdowych

(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 6 maja 2008 roku)



⁽¹⁾ zmiana 28.12.2018 vs. 06.05.2008

Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



(1) Kurs z dnia 6-7.10.2014 oraz 28.08.2017

(2) Kurs z dnia: 15-16.07.2008, 12.03.2009

(3) W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 30 maja 2011 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodem ISIN PLCFRPT00013, oraz zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym w dniu 30 maja 2011 roku zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii H posłużyła jako jedno ze źródeł finansowania transakcji nabycia Telewizji Polsat. Wszystkie wyemitowane akcje serii H zostały objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat.

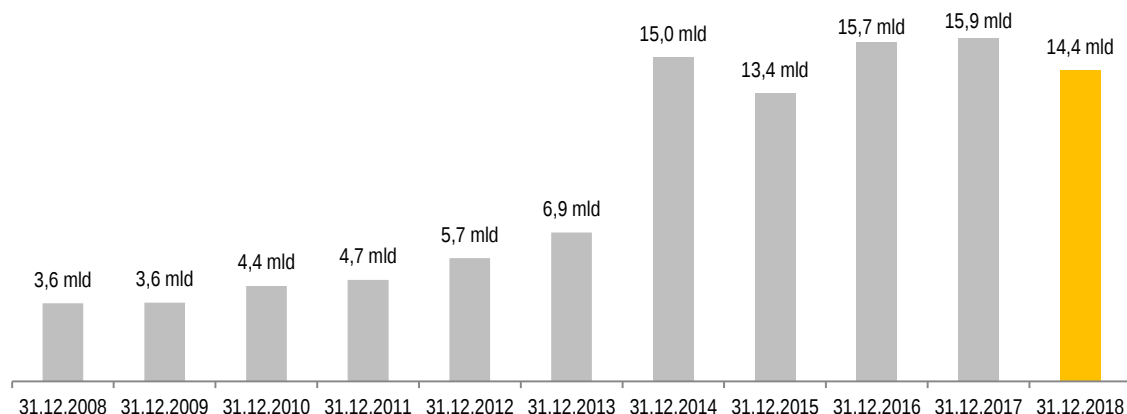
(4) W dniu 7 maja 2014 roku Spółka wyemitowała 47.260.690 akcji Serii I oraz 243.932.490 akcji Serii J o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 14 maja 2014 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodami ISIN odpowiednio PLCFRPT00013 oraz PLCFRPT00021. Akcje serii I zostały dopuszczone do obrotu w dniu 12 maja 2014 roku, natomiast akcje serii J w dniu 20 kwietnia 2015 r. Zgodnie z uchwałami Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii I i J posłużyła jako źródło finansowania transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited. Wyemitowane akcje zostały objęte przez akcjonariuszy Metelem Holding Company Limited.

Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2018 roku

		2018	2017
Cena akcji na koniec roku	PLN	22,56	24,86
Najwyższa cena w roku	PLN	26,60	27,80
Najniższa cena w roku	PLN	21,20	23,09
Średnia cena w okresie	PLN	23,48	25,08
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	12.050	13.218
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	515.845	527.587
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016	639.546.016
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515	460.128.515
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	14.428.158	15.899.144

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2018 roku wyniosła 14,4 mld zł, jest największą spółką medialno-telekomunikacyjną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz jedną z największych w Europie Środkowo-Wschodniej.



7.3. Rekomendacje analityków

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Dom Maklerski mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Pekao Investment Banking S.A.

Zagraniczne

- Citigroup Global Markets Inc.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- Haitong Bank S.A.
- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank
- Wood&Company
- Santander Biuro Maklerskie

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2018 roku

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
18 grudnia	Wood&Co	– Trzymaj	25,00
11 grudnia	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	26,00
9 grudnia	Dom Maklerski BOŚ S.A.	– Trzymaj	24,50
7 grudnia.	Trigon Dom Maklerski S.A.	– Trzymaj	24,10
4 grudnia	DM PKO BP S.A.	– Trzymaj	24,50
28 listopada	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	29,70
26 listopada	DM mBanku S.A.	– Trzymaj	23,20
26 listopada	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	25,20
18 października	Trigon Dom Maklerski S.A.	– Trzymaj	23,20
11 października	Goldman Sachs	– Neutralnie	24,40
4 października	ERSTE Group Research	▲ Kupuj	32,00
28 sierpnia	Raiffeisen CENTROBANK	▲ Kupuj	27,00

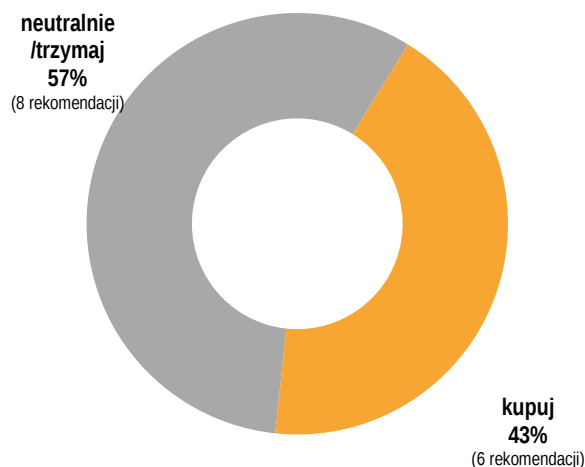
Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
20 sierpnia	Dom Maklerski BZ WBK S.A. ¹	– Trzymaj	24,00
19 lipca	Trigon Dom Maklerski S.A.	– Trzymaj	24,90
18 lipca	Goldman Sachs	– Neutralnie	28,70
27 czerwca	Pekao Investment Banking S.A.	▲ Kupuj	29,30
15 czerwca	DM mBanku S.A.	▲ Akumuluj	24,90
14 czerwca	Raiffeisen CENTROBANK	▲ Kupuj	27,50
7 czerwca	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	28,00
1 czerwca	ERSTE Group Research	▲ Kupuj	32,00
10 maja	Dom Maklerski BOŚ S.A.	– Trzymaj	27,00
12 kwietnia	Goldman Sachs	– Neutralnie	27,60
10 kwietnia	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	27,40
6 kwietnia	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	27,70
6 kwietnia	DM mBanku S.A.	– Trzymaj	25,30
4 kwietnia	DM PKO BP S.A.	▲ Kupuj	28,50
20 marca	Goldman Sachs	– Neutralnie	27,90
19 marca	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	26,70
5 marca	DM mBanku S.A.	▲ Akumuluj	24,90
13 lutego	Raiffeisen CENTROBANK	▲ Kupuj	27,30
8 lutego	Goldman Sachs	– Neutralnie	27,80
2 lutego	Berenberg	– Trzymaj	27,50
31 stycznia	DM mBanku S.A.	– Trzymaj	25,70

¹ Obecnie Santander Dom Maklerski

Rekomendacje wydane w 2019 roku po okresie raportowania

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
23 lutego	UBS Investment Bank	▲ Kupuj	30,00
23 stycznia	ERSTE Group Research	▲ Kupuj	30,00
16 stycznia	Goldman Sachs	- Neutralnie	24,50
9 stycznia	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	26,20

Struktura rekomendacji na dzień 20 marca 2019 roku



Cena docelowa na 20 marca 2019 roku [PLN]

minimalna	23,2
maksymalna	30,0
średnia	26,0

7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tę wspieramy poprzez regularną i otwartą komunikację ze wszystkimi uczestnikami rynku kapitałowego.

W celu zapewnienia bieżącego dostępu do informacji uczestniczymy w konferencjach z inwestorami, organizujemy liczne spotkania indywidualne, roadshow zarówno w Europie jak i Stanach Zjednoczonych. Ponadto, co kwartał, po publikacji wyników, organizujemy cykliczne spotkania z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty. W sumie w 2018 roku odbyliśmy spotkania z około 270 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas 20 konferencji i zagranicznych roadshow.

W komunikacji z rynkiem kapitałowym kierujemy się nadrzędną zasadą transparentności i równego dostępu do informacji. Z tego też powodu wdrożyliśmy zasadę ograniczenia komunikacji przed publikacją wyników finansowych. W myśl tej zasady przedstawiciele Spółki nie prowadzą rozmów i nie uczestniczą w spotkaniach z analitykami i inwestorami na dwa tygodnie przed publikacją wyników kwartalnych. Zasada ta ma na celu zwiększenie przejrzystości i zapewnienie równego dostępu do informacji o Spółce przed publikacją naszych wyników finansowych.

W związku z wejściem w życie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie sankcji karnych za nadużycia na rynku (Market Abuse Directive - MAD) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (Market Abuse Regulation - MAR), na polskim rynku kapitałowym fundamentalnie zmieniły się standardy raportowania i obowiązki informacyjne emitentów papierów wartościowych. W celu zapewnienia prawidłowego wypełniania przez Cyfrowy Polsat obowiązków informacyjnych nałożonych odpowiednimi przepisami, w tym Rozporządzeniem MAR, wdrożyliśmy na poziomie Grupy Kapitałowej szczegółowe regulacje wewnętrzne, określające m.in. zasady analizowania i identyfikacji zdarzeń powstających w naszej organizacji, postępowania w związku z wejściem w posiadanie informacji podlegających raportowaniu oraz terminów wykonywania obowiązków informacyjnych. Przyjęliśmy także do stosowania tzw. Indywidualny Standard Raportowania, który wspiera identyfikację i klasyfikację zdarzeń jako cenotwórczych.

W celu dotarcia do szerokiego grona odbiorców stosujemy również nowoczesne narzędzia komunikacji z przedstawicielami rynku kapitałowego. Korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (<http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie>), która jest wiarygodnym i użytecznym źródłem informacji o Grupie, newslettery elektroniczne, RSS, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

Potwierdzeniem naszych starań mających na celu zapewnienie wysokiej jakości i najlepszych standardów komunikacji Grupy Polsat z rynkiem kapitałowym w Polsce i na świecie są liczne wyróżnienia, które Cyfrowy Polsat otrzymał w obszarze relacji

inwestorskich. W ubiegłych latach kilkakrotnie zajmowaliśmy czołowe pozycje w rankingu Giełdowa Spółka Roku dziennika „Puls Biznesu”, a w 2018 roku po raz kolejny zostaliśmy nagrodzeni statuetką w kategorii „Najlepszy departament IR w spółce giełdowej - Polska” podczas IV edycji konkursu CEE Capital Markets Awards. W 2018 roku Cyfrowy Polsat został także laureatem rankingu „Transparentna Spółka Roku 2017”, przygotowanego przez redakcję „Parkietu” we współpracy z Instytutem Rachunkowości Podatków. Otrzymaliśmy również nagrody w rankingu Institutional Investor 2018 obejmującym badaniem spółki giełdowej z całej Europy. W rankingu tym, w kategorii ocenianej przez analityków i w sektorze spółek mediowych, zdobyliśmy nagrody w obszarach „Best Investor Relations Program”, „Best CFO” oraz „Best IR Professional”, a ponadto zostaliśmy wyróżnieni w kategoriach „Best Investor Relations Program” i „Best Website” przez analityków i inwestorów oceniających sektor media w klasyfikacji firm małych i średnich (w rozumieniu skali ogólnoeuropejskiej). W marcu 2019 roku Cyfrowy Polsat został zwycięzcą w badaniu relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanym przez dziennik „Parkiet” oraz Izbę Domów Maklerskich, w głosowaniu przedstawicieli instytucji finansowych. Otrzymaliśmy także nagrodę główną w 12. edycji Konkursu Raportów Społecznych, organizowanego przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu i firmę Deloitte.

7.5. Polityka dywidendy

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wypłata rzędu 0,93 zł na akcję generuje stopę zwrotu rzędu około 4% rocznie w odniesieniu do średniej kapitalizacji Spółki z grudnia 2018 roku, co w opinii Zarządu Spółki spełnia zasady ogólne przedstawionej wyżej polityki dywidendowej oraz oczekiwania akcjonariusza większościowego Cyfrowego Polsatu wyrażone w piśmie otrzymanym w dniu 7 lutego 2019 roku od pana Zygmunta Solorza (por. raport bieżący Spółki nr 4/2019 z dnia 7 lutego 2019 roku). Jednocześnie w opinii Zarządu Spółki opisany powyżej harmonogram i kwoty wypłat dywidendy nie zaburzają koncepcji dalszego rozwoju Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat, umożliwiając równocześnie kontynuację sukcesywnego jej oddłużania.

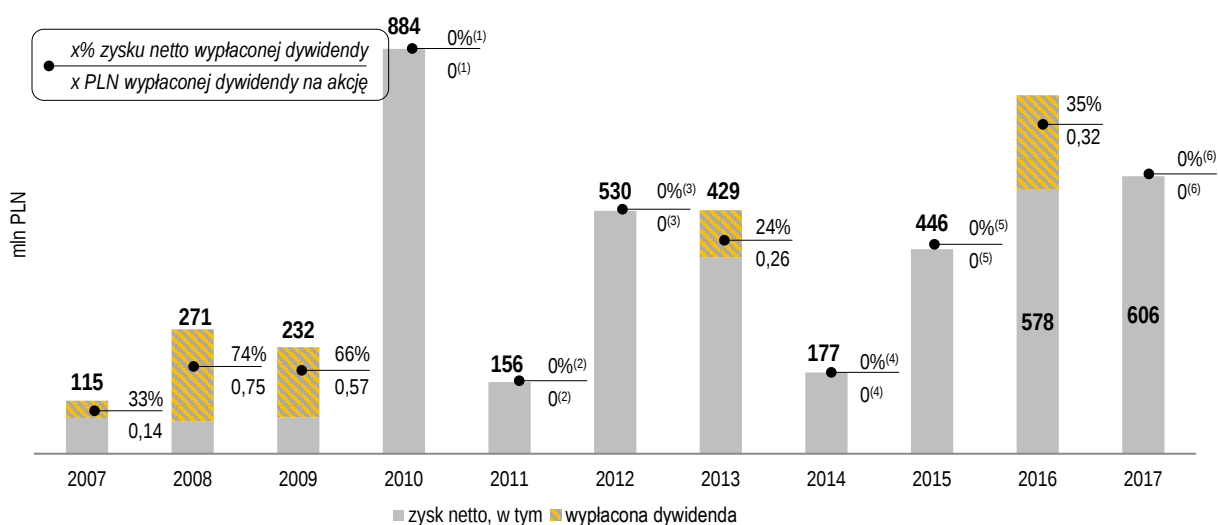
Podział zysku Cyfrowego Polsatu za 2017 rok

Zgodnie z uchwałą nr 33 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 28 czerwca 2018 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2017 roku w kwocie 606,0 mln zł został w całości przeznaczony na kapitał zapasowy.

Mając na uwadze strategiczne inwestycje poczynione przez Spółkę i jej wybrane spółki zależne w latach 2017 i 2018, które zapewniają kontynuację rozwoju grupy kapitałowej Spółki w długim okresie zgodnie z nadrzędnym celem strategicznym Grupy, jakim jest trwały wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy, jak również biorąc pod uwagę nadal relatywnie wysoki poziom zadłużenia Grupy, Zarząd Spółki zdecydował nie rekomendować wypłaty dywidendy z zysku za rok 2017. W opinii Zarządu Spółki pozwoli to ograniczyć poziom zadłużenia Grupy, co jest zgodne z przyjętymi założeniami strategicznymi, w tym w szczególności z celem polityki zarządzania zasobami kapitałowymi, jakim jest obniżenie w możliwie krótkim terminie wskaźnika całkowitego zadłużenia netto Grupy (długu netto do EBITDA) poniżej poziomu 1,75x. Jednocześnie Zarząd Spółki podtrzymał politykę dywidendową przyjętą w 2016 roku.

W dniu 15 marca 2019 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową, która została opisana powyżej. Uwzględnia ona wypłacanie akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny, co jest jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi spółki Cyfrowy Polsat, a równocześnie ma na względzie strategię zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, poniżej pułapu 1,75x.

Historia podziału zysku netto Cyfrowego Polsatu



- (1) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 19 maja 2011 roku.
- (2) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy i pokrycie strat z lat ubiegłych zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 5 czerwca 2012 roku.
- (3) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 11 czerwca 2013 roku.
- (4) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 2 kwietnia 2015 roku.
- (5) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2016 roku.
- (6) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 28 czerwca 2018 roku.

8. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

W 2018 roku Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlegała zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” („Dobre Praktyki 2016”), będącym załącznikiem do uchwały Nr 26/1413/2015 Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 roku. Zasady określone w Dobrych Praktykach 2016 weszły w życie 1 stycznia 2016 roku. Dokument ten jest dostępny na stronie internetowej <http://www.corp-gov.gpw.pl>, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych.

Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

W związku z wejściem w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. zbioru Dobrych Praktyk 2016 Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone ww. dokumencie, z wyjątkiem rekomendacji zawartych w punktach III.R.1., IV.R.2., VI.R.1., VI.R.2., VI.R.3. oraz zasad szczegółowych określonych w punktach I.Z.1.3., II.Z.1., II.Z.7., III.Z.2., III.Z.4., III.Z.5., IV.Z.2., V.Z.6., VI.Z.4. Równocześnie Zarząd uznał, iż rekomendacje i zasady szczegółowe oznaczone jako III.Z.6., VI.Z.1 oraz VI.Z.2. nie dotyczą Spółki.

Na podstawie § 29 ust. 3 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., w dniu 29 stycznia 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu Elektronicznej Bazy Informacji raport nr 1/2016/CG dotyczący niestosowania szczegółowych zasad zawartych w zbiorze Dobre Praktyki 2016. Powyższa informacja została następnie zaktualizowana przez Spółkę w dniu 16 kwietnia 2018 roku raportem EBI nr 1/2018/CG. Ponadto Spółka zamieściła na swojej stronie internetowej, zgodnie z wymogami zasady I.Z.1.13., informację na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w Dobrych Praktykach 2016.

Spółka nie przyjęła do stosowania, lub stosuje w niepełnym zakresie wymienione poniżej rekomendacje i szczegółowe zasady zawarte w Dobrych Praktykach 2016:

- **Zasady II.Z.1.** dotyczącej sformułowania w sposób jednoznaczny i przejrzysty wewnętrznego podziału odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności Spółki pomiędzy członków Zarządu. W konsekwencji Spółka nie stosuje także **zasady oznaczonej jako I.Z.1.3.**, wymagającej zamieszczenia na stronie korporacyjnej ww. schematu. Kodeks spółek handlowych przewiduje, że sprawy w spółce akcyjnej są prowadzone przez zarząd w sposób kolegialny, a jedynie fakultatywnie może być przeprowadzony formalny podział obowiązków. Z uwagi na szeroki wachlarz odpowiedzialności każdego z członków Zarządu, zarówno w całej Grupie kapitałowej, jak i w ramach poszczególnych spółek z Grupy, nie jest możliwe jednoznaczne określenie i przypisanie do danego członka Zarządu odrębnych zadań i odpowiedzialności.
- **Zasady II.Z.7.** dotyczącej zastosowania postanowień Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 r. w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działają Komitet Audytu oraz Komitet ds. wynagrodzeń jako stałe komitety. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania komitetów w radzie nadzorczej wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa powyżej.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie komitetów.

- **Rekomendacji III.R.1.** stanowiącej, że Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach (tj. systemy kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem i compliance oraz funkcję audytu wewnętrznego). W Spółce funkcjonuje pion audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej. W strukturze organizacyjnej Spółki nie zostały wyodrębnione natomiast osobne jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań w ramach zarządzania ryzykiem i compliance. Niemniej jednak w Spółce zostały wdrożone i skutecznie działają odpowiednie procesy wewnętrzne i procedury, które zapewniają efektywne zarządzanie ryzykiem finansowym i operacyjnym oraz monitorowanie zgodności działalności Spółki z obowiązującymi regulacjami. W opinii Zarządu wdrożone przepisy i procesy wewnętrzne w zakresie zarządzania ryzykiem funkcjonują w sposób prawidłowy

i skuteczny, a wyodrębnienie dedykowanych komórek odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance nie wpłynie w istotny sposób na poprawę skuteczności ich funkcjonowania. Jednocześnie Zarząd uważa, że koszt związany z wyodrębnieniem i utrzymaniem dedykowanych komórek organizacyjnych, o których mowa powyżej, byłby niewspółmierny z potencjalnymi korzyściami płynącymi z ich utworzenia.

W związku z tym, że w Spółce nie zostały wdrożone scentralizowane, formalne systemy zarządzania ryzykiem oraz compliance, Spółka nie stosuje do tych systemów **zasad oznaczonych jako III.Z.2. III.Z.4. oraz III.Z.5.** Spółka spełnia zasadę III.Z.2 w odniesieniu do osób odpowiedzialnych za audyt wewnętrzny. Osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny w Spółce raportuje bezpośrednio do Członka Zarządu odpowiedzialnego za sprawy finansowe, z prawem bezpośredniej komunikacji do komitetu audytu. Raz do roku, Zarząd oraz osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny, niezależnie dokonują ocen funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej i funkcji audytu wewnętrznego w Spółce, i przedstawiają te oceny Radzie Nadzorczej.

W Spółce stosowany jest szereg procedur i procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, obejmującym m.in. proces sporządzania sprawozdań finansowych. Procedury te zapewniają skuteczną identyfikację i monitorowanie różnego rodzaju ryzyk na poziomie odpowiednich komórek organizacyjnych oraz przewidują działania, które należy podjąć w przypadku zmaterializowania się danego ryzyka. Za skuteczność i prawidłowość funkcjonowania tych procedur odpowiadają menedżerowie wysokiego szczebla, zarządzający obszarem działalności, który dane procedury obejmują.

Pomimo braku scentralizowanego systemu compliance, kontrola zgodności działalności Spółki w różnych obszarach z obowiązującymi przepisami prawa regulowana jest wewnętrznymi przepisami Spółki i odbywa się na poziomie poszczególnych komórek organizacyjnych, zajmujących się danym obszarem działalności.

Zarząd na bieżąco weryfikuje prawidłowość funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem oraz zgodności prowadzonej działalności z regulacjami i w razie potrzeby podejmuje niezbędne działania. Rada Nadzorcza, a w szczególności Komitet Audytu, monitoruje i ocenia skuteczność funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, w tym procesu sporządzania sprawozdań finansowych, na podstawie przedłożonych przez Zarząd oraz osobę odpowiedzialną za audyt wewnętrzny dokumentów i raportów oraz innych informacji uzyskanych w toku bieżącej działalności Rady Nadzorczej.

- **Rekomendacji IV.R.2.** dotyczącej umożliwienia akcjonariuszom udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poprzez
 - transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
 - dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
 - wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad walnego zgromadzenia oraz prawomocności uchwał podjętych przez walne zgromadzenie. Niewielkie rozpowszechnienie praktyki przeprowadzania walnych zgromadzeń przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej oraz niedostateczne przygotowanie rynku może prowadzić do wzmożonego ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również ryzyka ewentualnego podważenia podjętych uchwał walnego zgromadzenia w szczególności z powodu wystąpienia usterek technicznych. Ponadto inwestorzy, zarówno krajowi jak i zagraniczni, dotychczas nie zgłaszali Spółce zainteresowania czy potrzeby organizacji walnych zgromadzeń w tej formie. Wobec powyższego Zarząd zdecydował, że Spółka nie będzie stosowała w sposób trwały przedmiotowej rekomendacji.

- **Zasady IV.Z.2.** o zapewnieniu powszechnie dostępnej transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym. Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad oraz optymalizacji kosztów i dokłada wszelkich starań, aby dokumentowanie oraz przebieg walnych zgromadzeń zapewniały transparentność oraz chroniły prawa wszystkich akcjonariuszy. Informacje dotyczące projektów uchwał i podejmowanych uchwał oraz materiały dodatkowe przekazywane są w formie raportów bieżących oraz publikowane na stronie internetowej Spółki, umożliwiając interesariuszom równy dostęp do informacji dotyczących spraw poruszanych na walnym zgromadzeniu. Z uwagi na powyższe zdaniem Zarządu zapewnianie transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym

nie jest ekonomicznie uzasadnione. Na chwilę obecną Zarząd nie planuje wprowadzenia zmian w sposobie organizacji walnego zgromadzenia.

- **Zasady V.Z.6.** dotyczącej określenia w regulacjach wewnętrznych kryteriów i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów. Regulacje wewnętrzne Spółki w zakresie zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów nie spełniają wymogów zawartych w zasadzie V.Z.6., w szczególności nie obejmują skatalogowanego wykazu kryteriów i okoliczności, w których może dojść w Spółce do konfliktu interesów. Zgodnie z § 3 pkt 4 Regulaminu Rady Nadzorczej oraz § 3 pkt 3 Regulaminu Zarządu, odpowiednio członek Rady Nadzorczej lub Zarządu powinien informować Radę Nadzorczą, a w przypadku członka Zarządu – Radę Nadzorczą oraz Zarząd, o zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów. W opinii Zarządu Spółki obecnie obowiązujące regulacje wewnętrzne w wystarczający sposób adresują zasady postępowania w sytuacji konfliktu interesów.
- **Rekomendacji VI.R.1.**, stanowiącej, iż wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń oraz **rekomendacji VI.R.2.**, stanowiącej, że polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

Spółka odstępuje od stosowania rekomendacji VI.R.1. z uwagi na brak sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. Niemniej jednak poszczególne dokumenty korporacyjne oraz regulacje wewnętrzne definiują sposób ustalania wysokości wynagrodzeń członków organów Spółki oraz jej pracowników.

Zgodnie z artykułem 24 d) Statutu Spółki ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia, z wyjątkiem ustalania wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu na podstawie artykułu 19 2d) Statutu Spółki, kiedy decyzję podejmuje Rada Nadzorcza. Wartość wynagrodzenia uzależniona jest od zakresu zadań i odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji, a także odpowiada wielkości Spółki i pozostaje w rozsądnym stosunku do jej wyników ekonomicznych.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych.

Zgodnie z obowiązującym w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.

- **Rekomendacji VI.R.3.**, stanowiącej, że jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działa Komitet ds. Wynagrodzeń jako stały komitet. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania Komitetu ds. wynagrodzeń wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.7.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie Komitetu ds. Wynagrodzeń.

- **Zasady VI.Z.4.** dotyczącej przekazywania informacji na temat polityki wynagrodzeń. Spółka nie posiada sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. Zgodnie z artykułem 24 d) Statutu Spółki ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia, z wyjątkiem ustalania wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu na podstawie artykułu 19 2d) Statutu Spółki, kiedy decyzję podejmuje Rada Nadzorcza. Wartość wynagrodzenia uzależniona jest od zakresu zadań i odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji, a także odpowiada wielkości Spółki i pozostaje w rozsądnym stosunku do jej wyników ekonomicznych.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych. Zgodnie z obowiązującym

w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.

Należy tym niemniej podkreślić, że zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w zakresie obowiązków informacyjnych, w rocznym sprawozdaniu z działalności Spółka przedstawia ogólne informacje o obowiązujących w Spółce zasadach wynagradzania jak również informacje na temat wysokości wynagrodzenia w danym roku obrotowym członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia oraz zasady wypłat odpraw i innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy.

8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Kapitałowej i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych oraz raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Wykorzystujemy wieloletnie doświadczenia naszych pracowników w zakresie identyfikacji, dokumentowania, ewidencji i kontroli operacji gospodarczych, w tym wiele procedur kontrolnych wspartych nowoczesnymi technologiami informatycznymi stosowanymi do rejestracji, przetwarzania i prezentacji danych operacyjno-finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowości i rzetelności prowadzenia ksiąg rachunkowych jednostki dominującej i spółek zależnych, stosujemy Polityki Rachunkowości dla Grupy Cyfrowy Polsat S.A. oraz szereg procedur wewnętrznych w zakresie systemów kontroli transakcji i procesów wynikających z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej.

Prowadzimy księgi rachunkowe w systemach informatycznych zintegrowanych z systemami źródłowymi i księgami pomocniczymi, przy zapewnieniu bezpieczeństwa danych przez stosowanie uprawnień dostępu ściśle odpowiadających potrzebom uprawnionych użytkowników. Obsługa systemów zapewniona jest przez specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w tym obszarze. Dodatkowo bezpieczeństwo systemu zapewnione jest przez zastosowanie odpowiednich rozwiązań w zakresie fizycznego bezpieczeństwa sprzętu. Posiadamy pełną dokumentację tych systemów informatycznych we wszystkich ich obszarach. Zgodnie z art.10 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości dokumentacja naszych informatycznych systemów rachunkowości podlega okresowej weryfikacji i aktualizacji zatwierdzanej każdorazowo przez kierowników jednostek.

Ważnym elementem zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych jest bieżąca wewnętrzna kontrola sprawowana przez Pion Finansów i Kontrolingu oraz Pion Audytu Wewnętrznego.

Audyt Wewnętrzny funkcjonuje w oparciu o Kartę Audytu przyjętą przez Zarząd i Komitet Audytu Rady Nadzorczej. Do jego podstawowych zadań należy badanie i ocena mechanizmów kontrolnych służących wiarygodności i spójności danych finansowych, stanowiących podstawę sporządzenia sprawozdań finansowych i zarządczych.

Kontroling funkcjonuje w oparciu o system kontrolingu finansowego i kontrolingu biznesowego, sprawując kontrolę zarówno nad bieżącymi procesami, jak i realizacją planów finansowych i operacyjnych oraz sporządzaniem sprawozdań finansowych i raportów finansowych.

Ważnym elementem kontroli jakości i poprawności danych jest zastosowanie systemu sprawozdawczości zarządczej na bazie jednostkowej i skonsolidowanej oraz regularna comiesięczna analiza wyników finansowych i operacyjnych, a także podstawowych wskaźników prowadzona przez Zarząd. Comiesięczna analiza wyników prowadzona jest w porównaniu zarówno do obowiązującego planu finansowo-operacyjnego, jak i do wyników poprzednich okresów.

System kontroli budżetowej oparty jest na miesięcznych i rocznych planach finansowo-operacyjnych oraz długoterminowych prognozach biznesowych. Zarówno wyniki finansowe, jak i wyniki operacyjne są regularnie monitorowane w odniesieniu do planów finansowych i operacyjnych. W trakcie roku, jeżeli zachodzi taka potrzeba, dokonujemy dodatkowej rewizji planów finansowych i operacyjnych na dany rok. Plany finansowo-operacyjne podlegają każdorazowo przyjęciu przez Zarząd i zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą.

Jednym z podstawowych elementów kontroli w procesie przygotowywania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy jest weryfikacja przeprowadzona przez niezależnych biegłych rewidentów. Wybór biegłego rewidenta dokonywany jest z grupy renomowanych firm audytorskich, gwarantujących wysoki standard usług oraz niezależność. W Spółce wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza, natomiast w spółkach Grupy – odpowiednio Rada Nadzorcza, Walne Zgromadzenie lub Zgromadzenie Wspólników. Do zadań niezależnego audytora należą w szczególności: przegląd półrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Niezależność biegłego rewidenta jest fundamentalna dla zapewnienia prawidłowości badania ksiąg.

Organem sprawującym nadzór nad procesem raportowania finansowego w Spółce jest Komitet Audytu powołany w ramach Rady Nadzorczej Spółki. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej, w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności informacji finansowych. Dwóch z trzech członków Komitetu Audytu (w tym Przewodniczący), spełnia kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach 2016 w punkcie II.Z.4., oraz wymogi wymienione w art. 129 punkcie 3 Ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym.

Ponadto na mocy art. 4a ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, do obowiązków Rady Nadzorczej należy zapewnienie, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania określone prawem, a Rada Nadzorcza realizuje ten obowiązek, wykorzystując w tym celu kompetencje wynikające z przepisów prawa oraz statutu Spółki. Jest to kolejny poziom kontroli sprawowany przez niezależny organ, zapewniający prawidłowość i rzetelność informacji prezentowanych w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

8.3. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 6 lipca 2018 roku Spółka zawarła z Ernst & Young Audit Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie umowę o przeprowadzenie badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2019 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i wynagrodzenia za usługi audytorskie w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2018	2017 ⁽¹⁾
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,2	0,1
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi poświadczające	2,2	1,7
Usługi doradztwa biznesowego i podatkowego (świadczenie usług zakończono do dnia 31 grudnia 2017 r.)	-	2,3
Razem	2,4	4,1

(1) W latach 2012 – 2017 Spółka korzystała z usług audytorskich spółki PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.

8.4. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu

8.4.1. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy Spółki Cyfrowy Polsat S.A. posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 20 marca 2019 roku. Informacje w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy w dniach 30 i 31 stycznia 2018 roku oraz w dniu 27 kwietnia 2018 roku zgodnie z artykułem 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (z późniejszymi zmianami, Dz. U. 2018 poz. 512).

Akcionariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
Zygmunt Solorz, poprzez:	366.720.780	57,34%	540.267.031	65,97%
Reddev Investments Limited ⁽¹⁾	298.656.832	46,70%	472.203.083	57,66%
Embud2 Sp. z o.o. Sp. K.A.	58.000.000	9,07%	58.000.000	7,08%
Karswell Limited	10.000.000	1,56%	10.000.000	1,22%
Argumenol Investment Company Limited	63.948	0,01%	63.948	0,01%
Pozostali	272.825.236	42,66%	278.696.486	34,03%
Razem	639.546.016	100,00%	818.963.517	100,00%

(1) Podmiot pośrednio kontrolowany przez pana Zygmunta Solorza poprzez TiVi Foundation.

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

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 8 listopada 2018 roku (raport za trzeci kwartał 2018 roku) do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do 20 marca 2019 roku, Spółka nie otrzymała zawiadomień dotyczących zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta.

8.4.2. Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 20 marca 2019 roku, Spółka nie posiadała wiedzy o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy.

8.4.3. Akcje Cyfrowego Polsatu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 20 marca 2019 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 8 listopada 2018 roku (raport kwartalny za trzeci kwartał 2018 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Według najlepszej wiedzy Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania tj. 20 marca 2019 roku Członek Rady Nadzorczej, Pan Aleksander Myszkowski, posiadał bezpośrednio 50.000 akcji Spółki o wartości nominalnej PLN 2.000,00. Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 20 marca 2019 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 8 listopada 2018 roku (raport kwartalny za trzeci kwartał 2018 roku), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

8.4.4. Specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania naszych akcji. Na dzień 31 grudnia 2018 roku akcje Serii od A do D były akcjami uprzywilejowanymi co do prawa głosu, w ten sposób, że:

- Akcje Serii A w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii B w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii C w liczbie 7.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii D w liczbie 166.917.501 oznaczone numerami 1-166.917.501 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję.

Akcje Serii D w liczbie 8.082.499, oznaczonych numerami 166.917.502-175.000.000, Serii E w liczbie 75.000.000, Akcje Serii F w liczbie 5.825.000, Akcje Serii H w liczbie 80.027.836, Akcje serii I w liczbie 47.260.690 oraz Akcje Serii J w liczbie 243.932.490 są akcjami zwykłymi na okaziciela.

8.4.5. Ograniczenia dotyczące akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Z wyjątkiem ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji Spółki, które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa nie istnieją żadne inne ograniczenia, w tym w szczególności ograniczenia umowne, dotyczące przenoszenia własności akcji Spółki.

8.5. Statut Spółki

Zmiana Statutu wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i wpisu do rejestru. Szczegółowy tryb podejmowania uchwał w przedmiocie zmiany Statutu Spółki określają powszechnie obowiązujące przepisy prawa oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia Spółki i Statut Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu, z zachowaniem przepisu art. 417 § 4 kodeksu spółek handlowych zmiana Statutu w zakresie przedmiotu działalności może nastąpić bez wykupu akcji.

8.6. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki

Walne Zgromadzenie działa w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia przyjętego uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 4 grudnia 2007 roku, zmienionego uchwałą nr 29 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 kwietnia 2009 roku.

Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały dotyczące w szczególności:

- a. rozpatrywania i zatwierdzania sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej oraz sprawozdania finansowego za rok ubiegły,
- b. decydowania o podziale zysków lub sposobie pokrycia strat,
- c. udzielania Radzie Nadzorczej i Zarządowi skwitowania z wykonania obowiązków,
- d. wybierania i odwoływania członków Rady Nadzorczej oraz ustalania ich wynagrodzenia,
- e. zmiany statutu Spółki,
- f. zmiany przedmiotu działalności Spółki,
- g. podwyższenia lub obniżenia kapitału zakładowego,
- h. połączenia lub przekształcenia Spółki,
- i. rozwiązania lub likwidacji Spółki,
- j. emisji obligacji zamiennych lub obligacji z prawem pierwszeństwa,
- k. zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkowania oraz zbycia nieruchomości fabrycznych Spółki,
- l. nabycia dla Spółki nieruchomości lub urządzeń służących do trwałego użytku za cenę przewyższającą 1/5 wpłaconego kapitału zakładowego, jeżeli nabycie miało miejsce przed upływem lat dwóch od zarejestrowania Spółki,

- m. wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru,
- n. innych spraw przewidzianych przepisami kodeksu spółek handlowych.

W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczyć osoby będące Akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu). Dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest jednolity dla uprawnionych z akcji na okaziciela i akcji imiennych. Uprawnieni z akcji imiennych i świadectw tymczasowych oraz zastawnicy i użytkownicy, którym przysługuje prawo głosu, mają prawo uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki, jeżeli są wpisani do księgi akcyjnej w dniu rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz, będący osobą fizyczną ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Akcjonariusz, będący osobą prawną, ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu przez osobę uprawnioną do składania w jego imieniu oświadczeń woli lub przez pełnomocnika.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. O udzieleniu pełnomocnictwa w formie elektronicznej Akcjonariusz jest zobowiązany zawiadomić Spółkę wysyłając informację określającą dane Akcjonariusza oraz pełnomocnika, tj. nazwisko i imię albo firmę (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę), oraz wskazując liczbę akcji oraz głosów, z których pełnomocnik jest umocowany do wykonywania prawa głosu na adres akcjonariusze@cyfrowypolsat.pl.

Na Walnym Zgromadzeniu powinni być obecni członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej - w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia.

Obrady Walnego Zgromadzenia otwiera Przewodniczący Rady Nadzorczej lub osoba przez niego wskazana. Osoba otwierająca Walne Zgromadzenie powinna doprowadzić do niezwłocznego wyboru Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia powstrzymując się przy tym od wszelkich innych rozstrzygnięć merytorycznych lub formalnych.

Każdy uczestnik zgromadzenia ma prawo kandydować na Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia, jak również zgłosić do protokołu jedną kandydaturę na stanowisko Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia. Do czasu wyboru Przewodniczącego Walne Zgromadzenie nie podejmuje żadnych rozstrzygnięć.

Przewodniczący kieruje przebiegiem Zgromadzenia zgodnie z przyjętym porządkiem obrad, przepisami prawa, Statutem i Regulaminem Walnego Zgromadzenia, a w szczególności: udziela głosu dyskutantom, zarządza głosowaniem i ogłasza wyniki głosowań. Przewodniczący zapewnia sprawny przebieg obrad i poszanowanie praw i interesów wszystkich akcjonariuszy. Przewodniczący może rozstrzygać w sprawach porządkowych.

Po sporządzeniu i podpisaniu listy obecności, Przewodniczący stwierdza prawidłowość zwołania Walnego Zgromadzenia oraz zdolność do podejmowania uchwał, przedstawia porządek obrad i zarządza wybór Komisji Skrutacyjnej.

Walne Zgromadzenie może podjąć uchwałę o zaniechaniu rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad, jak również o zmianie kolejności spraw objętych porządkiem obrad. Jednakże, zdjęcie z porządku obrad bądź zaniechanie rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad na wniosek akcjonariuszy wymaga uprzedniej zgody wszystkich obecnych akcjonariuszy, którzy zgłosili taki wniosek, popartej bezwzględną większością głosów Walnego Zgromadzenia. Wnioski w powyższych sprawach powinny być szczegółowo umotywowane.

Przewodniczący po otwarciu punktu porządku obrad otwiera dyskusję udzielając głosu w kolejności zgłaszania się. W razie znacznej liczby zgłoszeń Przewodniczący może ustalić limit czasowy wystąpień lub ograniczyć liczbę mówców. Głos można zabierać jedynie w sprawach objętych przyjętym porządkiem obrad i aktualnie rozpatrywanych. Przewodniczący może udzielać głosu poza kolejnością członkom Zarządu lub Rady Nadzorczej, a także wezwanym przez nich do głosu ekspertom Spółki.

W przedmiotach, które nie są objęte porządkiem obrad, uchwał podejmować nie można, chyba że cały kapitał jest reprezentowany na Walnym Zgromadzeniu, a nikt z obecnych nie wnosi sprzeciwu co do podjęcia uchwały.

Głosowanie odbywa się w sposób przyjęty przez Walne Zgromadzenie albo przy pomocy komputerowego systemu oddawania i obliczania głosów, zapewniającego oddawanie głosów w liczbie odpowiadającej liczbie posiadanych akcji,

jak również eliminującego - w przypadku głosowania tajnego - możliwość identyfikacji sposobu oddawania głosów przez poszczególnych uczestników zgromadzenia.

Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, Walne Zgromadzenie jest ważne, jeżeli są na nim obecni akcjonariusze reprezentujący łącznie więcej niż 50% ogółu głosów w Spółce. Uchwały podejmowane są zwykłą większością głosów.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne wymienione w punkcie 8.4.3. powyżej - *Specjalne uprawnienia kontrolne* – są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda z nich uprawnia do wykonywania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Po wyczerpaniu porządku obrad, Przewodniczący Walnego Zgromadzenia ogłasza zamknięcie Zgromadzenia.

8.7. Zarząd Spółki

8.7.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia

Zgodnie z art. 15 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby Członków, w tym Prezesa Zarządu i Wiceprezesa Zarządu lub Wiceprezesów Zarządu wybieranych przez Radę Nadzorczą. Powołując Członków Zarządu, Rada Nadzorcza określa ich liczbę. Kadencja Zarządu wynosi trzy lata i jest wspólna. Członkowie Zarządu mogą być w każdej chwili odwołani przez Radę Nadzorczą.

Zgodnie ze Statutem Zarząd Spółki pod przewodnictwem Prezesa Zarządu prowadzi bieżące sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki, niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia należą do zakresu działania Zarządu.

Członkowie Zarządu uczestniczą w obradach każdego Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Ponadto Członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia.

Decyzje dotyczące emisji lub wykupu akcji Spółki należą do kompetencji Walnego Zgromadzenia Spółki. Kompetencje Zarządu w tym zakresie ograniczają się do wykonywania ewentualnych uchwał podjętych przez Walne Zgromadzenie Spółki.

8.7.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2018 roku

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. na 20 marca 2019 roku, Zarząd Spółki liczył siedmiu Członków. W 2018 roku skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Tobiasz Solorz ⁽¹⁾	Prezes Zarządu	2014	2016	2019
Dariusz Działkowski ⁽²⁾	Członek Zarządu	2007	2016	2019
Tomasz Gillner-Gorywoda ⁽²⁾	Członek Zarządu	2014	2016	2019
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2016	2019
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2016	2019
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2016	2016	2019
Maciej Stec	Członek Zarządu	2014	2016	2019

(1) W dniu 17 stycznia 2019 roku pan Tobiasz Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku.

(2) W dniu 14 marca 2019 roku pan Dariusz Działkowski oraz pan Tomasz Gillner-Gorywoda złożyli rezygnację z funkcji Członków Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku.

Tobias Solorz zasiada w Zarządzie Polkomtel od listopada 2011 roku, gdzie od lutego 2014 roku pełni funkcję Prezesa Zarządu. Został powołany do Zarządu Cyfrowego Polsatu we wrześniu 2014 roku, gdzie od grudnia 2014 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu. Od grudnia 2015 roku zajmuje stanowisko Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu. Zasiada w radzie nadzorczej Liberty Poland S.A. oraz Polkomtel Business Development Sp. z o.o.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej, finansowej i w obszarze kontrolingu. Karierę zawodową rozpoczął w 2003 roku w Telewizji Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.). W latach 2007-2008 pełnił funkcję Menedżera ds. Promocji w Cyfrowym Polsacie. W latach 2008-2010 pełnił funkcję Członka Zarządu Sferii S.A., gdzie pełnił funkcję Dyrektora ds. Marketingu, Sprzedaży i Operacji.

Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Warszawskiego.

W dniu 17 stycznia 2019 roku pan Tobias Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku. Pan Tobias Solorz będzie wchodził w skład rad nadzorczych spółek Grupy i wykonywał nadzór właścicielski.

Uchwałą Rady Nadzorczej Spółki z dnia 17 stycznia 2019 roku, z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu został powołany pan Mirosław Błaszczuk, obecny Prezes Zarządu należącej do Grupy spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o.

Dariusz Działkowski jest Członkiem Zarządu ds. Technicznych spółki Cyfrowy Polsat od sierpnia 2007 roku. Od listopada 2001 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Technicznych w Spółce. Pełni również funkcję Członka Zarządu w INFO-TV-FM Sp. z o.o. oraz Polskiego Operatora Telewizyjnego Sp. z o.o. Od lipca 2017 roku jest również Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o.

Od 2010 roku zasiada w Zarządzie Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, pełni również funkcję Przewodniczącego Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia Sygnał. Wcześniej doświadczenie zawodowe zdobywał w firmach Canal+ oraz Ericsson, odpowiednio jako Dyrektor ds. Technicznych oraz Kierownik Działu Sprzedaży Usług. Jest jednym z założycieli Centrum Telemarketingowego Sp. z o.o.

Ukończył studia na wydziale Elektroniki Politechniki Warszawskiej ze specjalizacją Radio i Telewizja. Ukończył także program MBA na University of Maryland.

W dniu 14 marca 2019 roku Pan Dariusz Działkowski złożył rezygnację z funkcji Członka Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku.

Tomasz Gillner-Gorywoda pełnił funkcję Prezesa Cyfrowego Polsatu od października 2014 roku do grudnia 2015 roku. Od grudnia 2015 roku jest Członkiem Zarządu Spółki. Jednocześnie pełni funkcję Dyrektora Generalnego i Prokurenta spółki Polkomtel oraz Prokurenta spółki Plus Flota Sp. z o.o.

Karierę zawodową rozpoczął w 1979 roku w pionie operacyjnym w spółce PLL LOT, gdzie pracował blisko 10 lat. Od 1988 do 2007 roku przebywał za granicą, sprawując funkcje kierownicze i zarządcze w firmach z siedzibą w Kanadzie (1988-1993) oraz w Australii (1993-2007). Od 2008 roku, po powrocie do Polski, pełnił funkcje zarządcze oraz działał w charakterze prokurenta w kilku spółkach, m.in. zajmował stanowisko Prezesa Zarządu w Laris Investments Sp. z o.o. (2008-2013) oraz Apena S.A. (2011-2012), a także Wiceprezesa Zarządu spółki PRN Polska Sp. z o.o. (2012-2017). Działał również w charakterze Prokurenta w spółkach SPV Grodzisk Sp. z o.o. (2012-2013), JK Project Sp. z o.o. (2010-2013) oraz 3G Sp. z o.o. (od 2011 roku do chwili obecnej). Ponadto w latach 2011-2012 zajmował stanowisko Członka Rady Nadzorczej spółki Tower-Service Sp. z o.o.

Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz podyplomowych studiów zarządzania Uniwersytetu Monash w Melbourne.

W dniu 14 marca 2019 roku Pan Tomasz Gillner-Gorywoda złożył rezygnację z funkcji Członka Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku.

Aneta Jaskólska jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w Spółce za Pion Obsługi Klienta oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach INFO-TV-FM Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., oraz Polkomtel Sp. z o.o.

W latach 2004-2007 pełniła funkcję Prokurenta i Dyrektora Departamentu Prawnego UPC Polska Sp. z o.o. Wchodziła w skład Komisji Prawa Autorskiego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w doradztwie i obsłudze prawnej dużych podmiotów gospodarczych.

Ukończyła Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, a także aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie uzyskując tytuł radcy prawnego. Jest również absolwentką Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego (na kierunku Prawo Autorskie, Wydawnicze i Prasowe).

Agnieszka Odorowicz jest Członkiem Zarządu Spółki od 1 marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową.

W latach 2001-2009 była pracowniczką naukową w Katedrze Handlu i Instytucji Rynkowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, autorką publikacji nt. zarządzania kulturą, ekonomii kultury i promocji regionów. Władze uczelni powołały ją w latach 2002-2004 na funkcję dyrektora Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 2003-2004 była pełnomocniczką Ministra Kultury ds. funduszy strukturalnych, odpowiedzialną za negocjacje z Komisją Europejską ws. wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 dyrektorka artystyczna Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentka kilkudziesięciu programów dla telewizji publicznej. W latach 2004-2005 pełniła funkcję sekretarza stanu w Ministerstwie Kultury, odpowiadała za departament prawny, departament ekonomiczny, sprawy europejskie i współpracę z Parlamentem. W tym samym czasie była przewodniczącą międzyresortowego zespołu do spraw polityki państwa w dziedzinie mediów. W latach 2005-2010 pierwsza dyrektorka Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybrana w konkursie na to stanowisko, zarządzała Polskim Instytutem Sztuki Filmowej do października 2015 roku.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury.

Maciej Stec jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od listopada 2014 roku. Jednocześnie jest Członkiem Zarządu Telewizji Polsat, gdzie pełni funkcję Dyrektora Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych. Zasiada w radzie nadzorczej spółki Muzo.fm Sp. z o.o. Pełni również funkcję Prezesa Zarządu w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Członka Zarządu w spółkach Polsat Ltd. oraz Polsat Jim Jam Ltd.

Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z rynkiem telewizyjnym. Od 1998 roku pracował m.in. w domu mediowym OMD Poland Sp. z o.o. należącym do Omnicom Group, gdzie w latach 1998-2003 zajmował stanowisko dyrektora Brand & Media OMD. Od lutego 2003 do maja 2007 roku pełnił funkcję dyrektora zarządzającego biura reklamy Telewizji Polsat - Polsat Media Sp. z o.o. (obecnie Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.).

Ukończył studia na kierunku zarządzanie i marketing Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Uchwałą Rady Nadzorczej Spółki z dnia 17 stycznia 2019 roku, z dniem 1 kwietnia 2019 roku pan Maciej Stec został powołany na funkcję Wiceprezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu. Ponadto, poczynawszy od 1 kwietnia 2019 roku pan Maciej Stec będzie pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu w należącej do Grupy spółce Polkomtel.

Katarzyna Ostap-Tomann związana jest z Grupą Cyfrowego Polsatu od 2009 roku, gdzie od 2015 roku pełniła funkcję zastępcy CFO Grupy Kapitałowej, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Telewizja Polsat Sp. z o.o. Polkomtel Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o. i Polsat License Ltd. Ponadto jest Członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A.

W latach 1996–2004 pracowała w Philip Morris w Polsce i w regionalnej centrali firmy w Szwajcarii na różnych stanowiskach związanych z finansami, gdzie zdobywała wszechstronne doświadczenie w obszarze finansów korporacyjnych, sprawozdawczości finansowej, rachunkowości zarządczej oraz audytu wewnętrznego. W latach 2004–2009 pracowała w Grupie TVN na stanowisku Kontrolera Finansowego grupy kapitałowej. Była odpowiedzialna za przygotowanie sprawozdań finansowych na poziomie grupy kapitałowej oraz raportowanie wewnętrzne. W 2009 roku objęła stanowisko Dyrektora Kontrolingu a w 2012 Dyrektora Finansowego w Cyfrowym Polsacie. Od 2011 roku pełniła funkcję Dyrektora Finansowego a następnie od 2014 roku Członka Zarządu Telewizji Polsat. Od 2001 roku jest Członkiem ACCA. W latach 2013-2017 była Członkiem Rady ACCA w Polsce.

Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz posiada tytuł MBA Oxford Brookes University.

8.7.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu

Zarząd Spółki działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Zarządu zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą w dniu 29 listopada 2007 roku.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki w sposób przejrzysty i efektywny, zgodnie z przepisami prawa, wewnętrznymi przepisami Spółki i zasadami Dobrych Praktyk 2016. Przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, Członkowie Zarządu działają w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są:

- w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie,
- w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, Wiceprezes działający łącznie z Członkiem Zarządu lub innym Wiceprezesem Zarządu, dwóch Członków Zarządu działających łącznie, dwóch Wiceprezesów Zarządu działających łącznie, Wiceprezes Zarządu działający łącznie z prokurentem albo Członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia Spółki.

Członkowie Zarządu uczestniczą ponadto w obradach Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia. Członkowie Zarządu powinni w granicach swoich kompetencji oraz w zakresie niezbędnym dla rozstrzygnięcia spraw omawianych przez Radę Nadzorczą udzielać uczestnikom posiedzenia Rady Nadzorczej wyjaśnień i informacji dotyczących spraw Spółki.

Zarząd podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu obecnych jest co najmniej połowa Członków Zarządu, a wszyscy Członkowie zostali powiadomieni o posiedzeniu. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów Członków Zarządu obecnych na posiedzeniu lub biorących udział w głosowaniu. Do ustanowienia prokury wymagana jest zgoda wszystkich Członków Zarządu. Odwołać prokurę może każdy z Członków Zarządu. W przypadku równości głosów przy podejmowaniu uchwał przez Zarząd decyduje głos Prezesa Zarządu.

Uchwały podejmowane są na posiedzeniu bądź w sposób określony poniżej. Posiedzenia zwołuje Prezes Zarządu lub upoważniony przez niego inny Członek Zarządu. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Głosowanie jest jawne. Tajne głosowanie należy zarządzić na żądanie chociażby jednego z obecnych na posiedzeniu Członków Zarządu.

Ponadto zgodnie z Regulaminem Zarządu, Zarząd może podejmować uchwały w trybie pisemnym lub w sposób umożliwiający równoczesne komunikowanie się Członków Zarządu przy pomocy techniki audiowizualnej (np. telekonferencje, wideokonferencje).

8.7.4. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Zarządu w 2018 roku zostały zawarte w Nocie 45 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

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

Spółka zawarła umowy menedżerskie z następującymi Członkami Zarządu: Dariusz Działkowski, Tomasz Gillner-Gorywoda, Aneta Jaskólska, Agnieszka Odorowicz oraz Katarzyna Ostap-Tomann. Umowy te nie przewidują wypłaty rekompensaty w przypadku rezygnacji wymienionych Członków Zarządu lub zwolnienia ich z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

8.8. Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do dziewięciu Członków, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej, wybieranych przez Walne Zgromadzenie Spółki. Walne Zgromadzenie przed wyborem Członków Rady Nadzorczej na nową kadencję, określa liczbę Członków Rady Nadzorczej. Kadencja Rady Nadzorczej wynosi trzy lata i jest wspólna.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi dwóch Członków spełniających kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016. Członek Rady Nadzorczej powinien przekazać Zarządowi Spółki oraz pozostałym Członkom Rady Nadzorczej oświadczenie o spełnianiu przez niego kryteriów niezależności.

8.8.1. Skład osobowy Rady Nadzorczej

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 1 stycznia 2018 roku wchodziły następujące osoby:

- Marek Kapuściński - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka - Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski - Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszkowski - Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Rekxa - Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelaż - Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 28 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w sprawie zmiany składu Rady Nadzorczej, na podstawie których postanowiono, iż Rada Nadzorcza nowej, trzyletniej kadencji będzie składa się z siedmiu członków. Od dnia 28 czerwca 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2016	2018	2021
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Robert Gwiazdowski	Niezależny ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu	2008	2018	2021
Aleksander Myszkowski	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Leszek Rekxa	Niezależny ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2018	2021
Tomasz Szelaż	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu	2016	2018	2021
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	2018	2018	2021

(1) spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

Marek Kapuściński wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki dnia 1 października 2016 roku, a od 25 października 2016 roku pełni funkcję jej Przewodniczącego, wchodzi także w skład Komitetu ds. Wynagrodzeń. Ukończył studia magisterskie na Wydziale Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie (obecnie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) oraz studia podyplomowe w SEHNAP we współpracy ze Stern School of Business – New York University.

Do końca września 2016 roku przez ponad 25 lat związany był z firmą Procter&Gamble. Od lipca 2011 roku jako Dyrektor Generalny i Wiceprezydent (czyt. Prezes Zarządu/CEO) dla kluczowych 9 rynków Europy Środkowej, a przedtem od stycznia 2007 roku dla Polski i krajów bałtyckich. Obecnie sprawuje również funkcję Członka rad nadzorczych w Banku Handlowym w

Warszawie S.A. oraz Cydrownia S.A. oraz zajmuje się działalnością doradczą w ramach Essences Consulting Group. Zaangażowany jest także w działalność organizacji pożytku publicznego działających na rzecz rozwoju młodej polskiej kultury i sztuki.

Józef Birka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego. Od samego początku związany z Telewizją Polsat, pełnił funkcję Prezesa Zarządu Telewizji Polsat w okresie pierwszego procesu koncesyjnego, w wyniku którego Polsat otrzymał koncesję na nadawanie pierwszego niezależnego ogólnopolskiego kanału telewizyjnego. Od momentu powstania Członek Rady Fundacji Polsat, jednej z największych charytatywnych organizacji pozarządowych w Polsce.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego. Jest Członkiem Rady Nadzorczej Polkomtel, Telewizji Polsat oraz Elektrim S.A. W latach 2004-2006 był Członkiem Rady Nadzorczej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Aktywnie działał w Związku Pracodawców Prywatnych Mediów w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”. Uhonorowany przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem „Adwokatura zasłużonym”.

Robert Gwiazdowski zasiada w Radzie Nadzorczej Spółki od lipca 2008 roku, jest Przewodniczącym Komitetu Audytu. Jest doktorem habilitowanym nauk prawnych i profesorem Uczelni Łazarskiego. Jest praktykującym adwokatem i doradcą podatkowym.

W latach 2005-2014 był Prezydentem Centrum Adama Smitha. Obecnie jest Przewodniczącym Rady Programowej. W latach 2006–2007 był przewodniczącym rady nadzorczej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Obecnie jest członkiem rad nadzorczych spółek giełdowych: DGA S.A., SARE S.A. oraz Domu Maklerskiego IDM S.A. i MNI S.A., która prowadzi działalność w zakresie telefonii i telewizji.

Aleksander Mysza wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. W roku 1976 rozpoczął wykonywanie zawodu adwokata w Zespole Adwokackim w Oleśnicy, a następnie w Zespole adwokackim Nr 4 we Wrocławiu, którym kierował przez dwie kadencje. Prowadził bogatą praktykę cywilistyczną, a od połowy lat 80-tych specjalizował się w dziedzinie prawa handlowego, rozwijając obsługę podmiotów gospodarczych. Został wyróżniony przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem " Adwokatura Zasłużonym". Z Telewizją Polsat związany od początku jej istnienia, jest jednym z współtwórców stacji. Przez 12 lat – w okresie od 1995 do 2007 - roku zajmował stanowisko Prezesa Zarządu Telewizji Polsat.

Od kwietnia 2007 roku Aleksander Mysza zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat a od listopada 2011 roku w Radzie Nadzorczej Polkomtel. Zasiada również w Radzie Fundacji Polsat od początku jej powstania, tj. od 1996 roku. Jest także współzałożycielem i członkiem Stowarzyszenia Kreatywna Polska – skupiającym środowisko twórców i przemysłów kreatywnych, którego celem jest głównie ochrona praw autorskich i własności intelektualnej. W 2015 roku został powołany do Rady Instytutu Sztuki Filmowej.

Leszek Reksa został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2008 roku, wchodzi w skład Komitetu Audytu. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). Ukończył wiele seminariów i szkoleń specjalistycznych z zakresu zarządzania i finansów, w tym seminarium na temat zarządzania spółkami kapitałowymi na Wydziale Finansów DePaul University w Chicago.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych w różnych przedsiębiorstwach, w tym dwudziestoletnie w bankowości na różnych stanowiskach menedżerskich (Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.). Posiada również wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego – był Prezesem Zarządu PHU BIMOT S.A., Członkiem Rady Nadzorczej Bankowego Funduszu Leasingowego S.A. i Członkiem Rady Nadzorczej Zakładów Azotowych Kędzierzyn S.A. Aktualnie jest Wiceprezesem Zarządu (CFO) AGRAIMPEX Sp. z o.o. oraz Członkiem Rady Nadzorczej EBU Węgrzynowo Sp. z o.o.

Tomasz Szela jest Członkiem Rady Nadzorczej Spółki od października 2016 roku, jest Przewodniczącym Komitetu ds. Wynagrodzeń oraz wchodzi w skład Komitetu Audytu. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny. Z Cyfrowym Polsatem związany jest od 2009 roku. W 2016 roku został powołany w skład Rad Nadzorczych spółek Polkomtel, Telewizja Polsat oraz ZE PAK S.A.

W latach 2000-2003 był asystentem w Katedrze Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, by w maju 2003 roku obronić doktorat na temat transakcji hedgingowych stosowanych przez światowych producentów miedzi i zostać adiunktem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. W latach 2003 - 2004 zajmował też stanowisko adiunkta w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu - Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Równolegle z karierą naukową rozwijał karierę zawodową, zdobywając doświadczenia na stanowiskach menadżerskich w obszarze finansów i inwestycji. Od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź S.A., a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego, by we wrześniu 2004 roku zostać Dyrektorem tego Departamentu. W grudniu 2004 roku został Dyrektorem Departamentu Zabezpieczeń KGHM i funkcję tę pełnił do marca 2007 roku. Od kwietnia 2007 roku do czerwca 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. W Telefonii Dialog S.A. odpowiadał za zarządzanie finansami, księgowość, kontroling i budżetowanie, nadzór właścicielski i inwestycje kapitałowe, logistykę i zakupy, zarządzanie projektami oraz IT.

Od maja 2009 roku do września 2016 roku pełnił w Cyfrowym Polsacie funkcję Członka Zarządu ds. Finansów i odpowiadał za szeroko rozumiane finanse w całej grupie kapitałowej. W latach 2010-2016 roku zasiadał w zarządach licznych spółek z Grupy Polsat, w tym: Telewizja Polsat (październik 2011 – październik 2014), INFO-TV-FM Sp. z o.o. (lipiec 2012 – listopad 2016), CPSPV1 i CPSPV2 (kwiecień 2013 – listopad 2016), Plus TM Management (kwiecień 2014 – grudzień 2016) oraz Polkomtel (wrzesień 2014 – grudzień 2016). Zajmował także stanowiska Prezesa Zarządu w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (2010-2016) oraz Telewizji Polsat Holdings Sp. z o.o. (2012-2016). Był również członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A. (2016-2018).

Piotr Żak został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2018 roku. Ukończył studia ekonomiczne na Royal Holloway, University of London.

Od 2014 roku prowadzi działalność biznesową w Polsce w zakresie między innymi budowania i wspierania przedsięwzięć typu start-up. Swoją aktywność koncentruje w sektorze nowoczesnych technologii, w szczególności tworząc i rozwijając innowacyjne projekty związane z wykorzystaniem potencjału mediów internetowych i tradycyjnych, rozrywki internetowej, wykorzystania transmisji danych w rozwiązaniach, usługach i produktach skierowanych do klientów indywidualnych i biznesowych. Swoje zainteresowania zawodowe realizuje również w opracowywaniu i wdrażaniu nowoczesnych narzędzi w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw z branży mediów i telekomunikacji.

Jest twórcą między innymi takich firm jak Frenzy Sp. z o.o., dynamicznie rozwijającego się podmiotu z branży E-sportu, oraz Golden Coil Sp. z o.o., prowadzącej działalność w obszarze marketingu i reklamy internetowej.

Od marca 2016 roku zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o., czołowego nadawcy na polskim rynku telewizyjnym, a od czerwca 2018 roku w Radzie Nadzorczej Netii S.A., jednego z największych polskich operatorów telekomunikacyjnych wchodzącego w skład Grupy Cyfrowy Polsat.

8.8.2. Kompetencje i zasady działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, a także w oparciu o Statut Spółki oraz Regulamin Rady Nadzorczej Spółki z dnia 3 grudnia 2007 roku.

Zgodnie ze Statutem Spółki Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich gałęziach przedsiębiorstwa. W ramach sprawowania nadzoru, Rada Nadzorcza może żądać od Zarządu wszelkich informacji i dokumentów dotyczących działalności Spółki.

Członkowie Rady Nadzorczej powinni podejmować odpowiednie działania, aby otrzymywać od Zarządu regularne i wyczerpujące informacje o wszystkich istotnych sprawach dotyczących działalności Spółki oraz o ryzyku związanym z prowadzoną działalnością i sposobach zarządzania tym ryzykiem. Rada Nadzorcza może – nie uchybiając kompetencjom innych organów Spółki – wyrażać opinie we wszystkich sprawach związanych z działalnością Spółki, w tym także występować z wnioskami i propozycjami do Zarządu.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należą ponadto sprawy zastrzeżone przepisami kodeksu spółek handlowych, a w szczególności:

- a. badanie sprawozdania finansowego zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami jak i stanem faktycznym, badanie sprawozdań okresowych i rocznych Zarządu tudzież wniosków Zarządu co do podziału zysku i pokrycia strat oraz składania Walnemu Zgromadzeniu sprawozdania pisemnego z wyników badań,
- b. sporządzanie raz w roku i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu zwięzłej oceny sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki,
- c. powoływanie Członków Zarządu,
- d. delegowanie Członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności Członków Zarządu niemogących sprawować swoich czynności,
- e. zawieszanie z ważnych przyczyn w czynnościach poszczególnych lub wszystkich Członków Zarządu,
- f. zatwierdzanie regulaminu Zarządu,
- g. ustalanie zasad wynagrodzenia Członków Zarządu,
- h. wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdań finansowych Spółki,
- i. wyrażanie zgody na wypłatę akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy.

Ponadto do kompetencji Rady Nadzorczej należą następujące sprawy:

- a. dokonanie i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu oceny pracy Zarządu,
- b. rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia,
- c. zatwierdzanie rocznych i wieloletnich programów działania Spółki opracowanych przez Zarząd,
- d. ustalanie wysokości wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu,
- e. wyrażanie zgody na uczestniczenie w innych spółkach,
- f. wyrażanie zgody na powoływanie, odwoływanie i zawieszanie Członków organów spółek zależnych,
- g. wyrażenie zgody na zawarcie przez Spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązanym,
- h. wyrażenie zgody na dokonywanie przez Spółkę czynności skutkujących zaciągnięciem zobowiązania, z wyjątkiem:
 - czynności przewidzianych w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą rocznym programie działania Spółki, lub
 - czynności skutkującej zaciągnięciem zobowiązania do wartości 10,0 milionów zł, w tym także udzielanie poręczeń lub gwarancji oraz wystawianie lub poręczanie weksli, dokonywanej w ramach bieżącej działalności, w tym w szczególności działalności w zakresie płatnej telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu oraz działalności wirtualnego operatora telefonii komórkowej,
- i. wydawanie, na wniosek Zarządu, opinii we wszystkich istotnych dla Spółki sprawach.

Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się co najmniej raz na kwartał. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Przewodniczący Rady Nadzorczej, bądź Członek Rady Nadzorczej wskazany przez Przewodniczącego zwołuje posiedzenia Rady Nadzorczej. Posiedzeniom Rady Nadzorczej przewodniczy Przewodniczący, a w razie jego nieobecności Członek Rady Nadzorczej wskazany na piśmie przez Przewodniczącego lub inny Członek Rady Nadzorczej wybrany przez Członków obecnych na posiedzeniu.

Przewodniczący zwołuje ponadto posiedzenia Rady Nadzorczej na wniosek Członka Zarządu lub Członka Rady Nadzorczej lub na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dziesiątą kapitału zakładowego. Posiedzenia Rady Nadzorczej powinny odbywać się najpóźniej w ciągu 14 dni od daty zgłoszenia pisemnego wniosku Przewodniczącemu.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają większością głosów oddanych. W razie równości przeważa głos Przewodniczącego. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie wszystkich Członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu nie mniej niż połowy składu Rady.

Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane za pomocą środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość jak również Członek Rady Nadzorczej może oddać swój głos na piśmie za pośrednictwem innego Członka Rady Nadzorczej.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje prawa i obowiązki osobiście. Członkowie Rady Nadzorczej uczestniczą w Walnych Zgromadzeniach.

Ponadto w ramach wykonywania swoich obowiązków Rada Nadzorcza powinna:

- a. raz w roku sporządzać i przedstawiać zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu sprawozdanie ze swojej działalności oraz ocenę sytuacji Spółki w zakresie wynikającym z przyjętych przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego,
- b. rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

8.8.3. Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu, Komitet do spraw Wynagrodzeń lub Komitet Strategiczny, a także komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

Zgodnie z art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, w Spółce funkcjonuje Komitet Audytu.

W skład **Komitetu Audytu** na dzień 31 grudnia 2018 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Rekxa, niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szeląg.

W ciągu 2018 roku skład Komitetu Audytu pozostawał bez zmian.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi, o których mowa w art. 128 ust. 1 oraz art. 129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

W skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń na dzień 31 grudnia 2017 roku wchodził pan Tomasz Szeląg. W dniu 28 czerwca 2018 roku Rada Nadzorcza uzupełniła skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń powołując do pełnienia funkcji jego Członka pana Marka Kapuścińskiego.

W skład **Komitetu do spraw Wynagrodzeń** na dzień 31 grudnia 2018 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Tomasz Szeląg, Przewodniczący Komitetu do spraw Wynagrodzeń,
- Marek Kapuściński.

Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów komitetów stosuje się postanowienia Regulaminu Rady Nadzorczej, a w przypadku Komitetu Audytu także Regulamin Komitetu Audytu, z zastrzeżeniem poniższych informacji.

Komitet powoływany jest przez Radę Nadzorczą spośród jej Członków, w drodze uchwały. Komitet wybiera, w drodze uchwały, Przewodniczącego danego komitetu spośród swoich Członków. Mandat Członka danego komitetu wygasa wraz z wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza może w drodze uchwały postanowić o odwołaniu ze składu danego komitetu także przed wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Odwołanie ze składu komitetu nie jest równoznaczne z odwołaniem ze składu Rady Nadzorczej.

Pierwsze posiedzenie komitetu zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny wskazany przez niego Członek Rady Nadzorczej. Posiedzenia komitetów są zwoływane w miarę potrzeb przy zapewnieniu wypełniania przez dany komitet powierzonych mu zadań. Protokoły posiedzeń oraz uchwały podjęte przez komitet są udostępniane Członkom Rady niewchodzącym w skład danego komitetu. Pracami danego komitetu kieruje Przewodniczący komitetu. Przewodniczący sprawuje również nadzór nad przygotowywaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu.

Komitet Audytu

Spśród członków Komitetu Audytu, ustawowe kryteria niezależności spełniają następujące osoby:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Rekxa, niezależny Członek Rady Nadzorczej.

Wszyscy Członkowie Komitetu Audytu posiadają wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych, które zostały nabyte w trakcie studiów oraz bogatej praktyki zawodowej.

Członek Komitetu Audytu pan Tomasz Szelaąg posiada wiedzę i umiejętności z zakresu branży, w której działa Spółka, nabytą podczas wieloletniej kariery zawodowej na kluczowych stanowiskach menedżerskich w Grupie Cyfrowy Polsat, m.in. jako Członek Zarządu ds. Finansów w Cyfrowym Polsacie.

W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Posiedzenia Komitetu Audytu są zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu lub upoważnionego przez niego Członka Komitetu Audytu i odbywają się nie rzadziej niż raz na kwartał, w terminach ustalonych przez Przewodniczącego Komitetu Audytu. Dodatkowe posiedzenia Komitetu Audytu mogą być zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu z inicjatywy Członka Komitetu Audytu, Przewodniczącego Rady Nadzorczej lub innego Członka Rady Nadzorczej, a także na wniosek Zarządu. W 2018 roku odbyło się pięć posiedzeń Komitetu Audytu.

Komitet podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu Komitetu jest obecna co najmniej połowa jego Członków, a wszyscy jego Członkowie zostali właściwie zaproszeni. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów, a w przypadku równej ilości głosów, głos rozstrzygający przysługuje Przewodniczącemu Komitetu Audytu. Członkowie Komitetu Audytu mogą brać udział w posiedzeniach Komitetu i głosować osobiście, lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.

Pracami Komitetu Audytu kieruje jego Przewodniczący, który jest odpowiedzialny za przygotowanie porządku obrad każdego posiedzenia lub może wyznaczyć Sekretarza Komitetu Audytu, którego zadaniem jest w szczególności przygotowywanie porządku obrad oraz organizacja dystrybucji dokumentów dotyczących posiedzeń Komitetu. Informacje o posiedzeniu, w tym porządek obrad łącznie z niezbędnymi materiałami muszą być dostarczone Członkom Komitetu Audytu na co najmniej 7 dni przed posiedzeniem, a w nagłych sprawach zwołanie posiedzenia może nastąpić z zachowaniem krótszego terminu niż określony powyżej.

Przewodniczący Komitetu Audytu może zwracać się o przygotowanie odpowiednich materiałów do właściwego Członka Zarządu.

Z przebiegu posiedzenia Komitetu sporządza się protokół, na którym podpisują wszyscy Członkowie, którzy uczestniczyli w posiedzeniu. Protokoły z posiedzeń Komitetu Audytu wraz z wnioskami, zaleceniami, opiniami i rekomendacjami przedkładane są Radzie Nadzorczej na jej najbliższym posiedzeniu oraz Zarządowi.

Członkowie Rady Nadzorczej niewchodzący w skład Komitetu Audytu mogą z własnej inicjatywy uczestniczyć w posiedzeniach Komitetu bez prawa głosu. Przewodniczący Komitetu Audytu może zapraszać do wzięcia udziału w posiedzeniach Komitetu Audytu Członków Rady Nadzorczej, Zarządu, biegłych rewidentów, pracowników Spółki i inne osoby w charakterze ekspertów.

Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz funkcji audytu wewnętrznego oraz wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania badania przez firmę audytorską.

Komitet Audytu dokonuje oceny oraz kontroluje i monitoruje niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niebędące badaniem w Spółce oraz wyrażanie zgody na świadczenie przez niego tych usług. Komitet Audytu informuje Radę Nadzorczą Spółki o wynikach badania i roli Komitetu w procesie badania oraz wyjaśnia, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce. W roku obrotowym 2018 firma audytorska badająca sprawozdania finansowe Spółki i grupy kapitałowej Spółki nie świadczyła na jej rzecz dozwolonych usług niebędących badaniem.

Do zadań Komitetu Audytu należy także opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania oraz opracowywanie polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej w Cyfrowym Polsacie są następujące:

- Zgodnie ze statutem Spółki, organem wybierającym biegłego rewidenta (firmę audytorską) dla wykonania badania ustawowego jest Rada Nadzorcza Spółki, zaś organem zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki jest Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
- Pierwszą umowę z firmą audytorską na przeprowadzenie badania ustawowego Spółka zawiera na okres co najmniej 2 lat, z zastrzeżeniem możliwości rozwiązania umowy w przypadku zaistnienia uzasadnionej podstawy. Zakłada się możliwość jednorazowego przedłużenia umowy na wykonanie badania ustawowego na okres co najmniej 2 lat, przy czym maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.
- Komitet Audytu zatwierdza procedurę wyboru firmy audytorskiej, która ma przeprowadzić badanie ustawowe. Komitet Audytu ma swobodę określenia procedury wyboru.
- W przypadku, gdy wybór firmy audytorskiej dotyczy umowy o badanie ustawowe, procedura wyboru musi spełniać poniższe kryteria:
 - firma audytorska samodzielnie lub w ramach sieci działających na terenie Unii Europejskiej nie wykonywała badania ustawowego na rzecz Spółki przez ciągły okres 5 ostatnich lat, bądź jeśli wykonywała uprzednio przez ciągły okres 5 lat, to upłynął już okres karencji 4 lat od zakończenia ostatniego badania.
 - organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego Rzeczypospolitej Polskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich, publikowanych na stronach internetowych Komisji Nadzoru Audytowego (podstrona www.mf.gov.pl).
 - firma audytorska ani żaden z członków sieci, do której należy firma audytorska, nie świadczyła bezpośrednio ani pośrednio na rzecz Spółki ani jej spółek zależnych w bieżącym roku obrotowym (pierwszym w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług zabronionych w rozumieniu Art. 136. Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („UoBR”), a także w poprzednim roku obrotowym (rok poprzedzający pierwszy w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług dotyczących opracowania i wdrażania procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowywaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywania i wdrażania technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej.
- Wartość usług dozwolonych, innych niż wymagane przez przepisy prawa świadczone przez firmę audytorską wykonującą badanie ustawowe Spółki oraz wszystkich podmiotów z jej sieci nie może przekraczać 70% średniego wynagrodzenia za badanie z 3 ostatnich lat.

Główne założenia polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem w Cyfrowym Polsacie są następujące:

- Spółka nie zawiera z firmą audytorską przeprowadzającą badanie, z podmiotami powiązanymi z tą firmą audytorską oraz z członkami sieci firmy audytorskiej usług umów o świadczenie usług zabronionych w rozumieniu art. 5 ust. 1 akapit drugi Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE.
- Przed zleceniem przez Spółkę prac, które są dozwolonymi usługami niebędącymi badaniem Komitet Audytu przeprowadza ocenę zagrożeń i zabezpieczeń niezależności, o której mowa w art. 69-73 UoBR. Komitet Audytu czuwa także nad zgodnością z prawem wykonywanych prac.
- Do usług dozwolonych zalicza się:
 - usługi przeprowadzania procedur należytej staranności (due dilligence) w zakresie kondycji ekonomiczno-finansowej;

- usługi wydawania listów poświadczających wykonywane w związku z prospektem emisyjnym badanej jednostki, przeprowadzane zgodnie z krajowym standardem usług pokrewnych i polegające na przeprowadzaniu uzgodnionych procedur;
- usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro forma, prognoz wyników lub wyników szacunkowych, zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki;
- badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, o którym mowa w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującym dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam;
- weryfikacja pakietów konsolidacyjnych;
- potwierdzanie spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanych przez daną firmę audytorską sprawozdań finansowych;
- usługi atestacyjne w zakresie sprawozdawczości dotyczącej ładu korporacyjnego, zarządzania ryzykiem oraz społecznej odpowiedzialności biznesu;
- usługi polegające na ocenie zgodności informacji ujawnianych przez instytucje finansowe i firmy inwestycyjne z wymogami w zakresie ujawniania informacji dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zmiennych składników wynagrodzeń;
- poświadczenia dotyczące sprawozdań lub innych informacji finansowych przeznaczonych dla organów nadzoru, rady nadzorczej lub innego organu nadzorczego spółki lub właścicieli, wykraczające poza zakres badania ustawowego i mające pomóc tym organom w wypełnianiu ich ustawowych obowiązków.

Komitet Audytu przedstawia Radzie Nadzorczej rekomendację w odniesieniu do wyboru firmy audytorskiej.

W roku obrotowym 2018 Komitet Audytu rekomendował Radzie Nadzorczej wybór spółki Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. do zbadania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej Spółki za lata 2018 – 2019. Rekomendacja spełniała warunki zawarte w przyjętej polityce wyboru firmy audytorskiej i została sporządzona w następstwie zorganizowanej przez Spółkę procedury wyboru spełniającej obowiązujące kryteria. Rekomendacja została przyjęta przez Radę Nadzorczą.

Dodatkowo Komitet Audytu przedkłada Zarządowi Spółki zalecenia mające na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

8.8.4. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w 2018 roku zostały zawarte w Nocie 46 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę

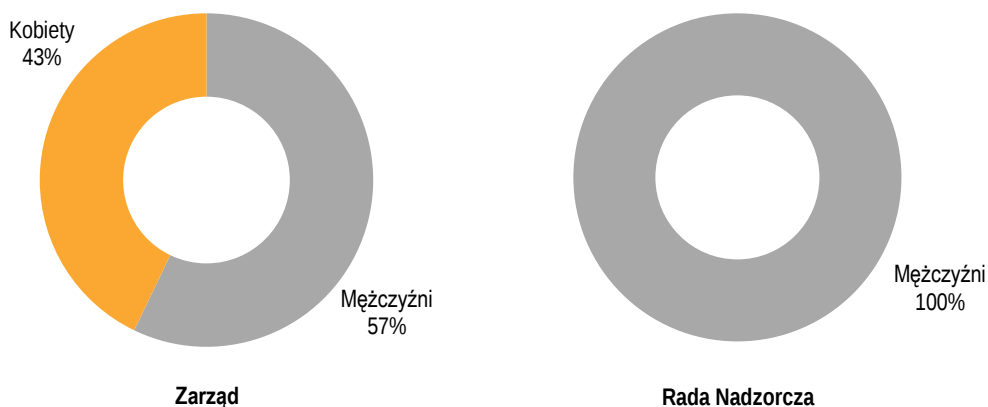
W Grupie Cyfrowy Polsat została przyjęta *Polityka różnorodności i poszanowania praw człowieka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat* (dalej „Polityka różnorodności”), której celem jest wspieranie realizacji celów biznesowych Grupy. Pozwala ona lepiej odpowiadać na oczekiwania pracowników, wykorzystać w pełni ich potencjał oraz pomaga dostosowywać się spółkom wchodzącym w skład Grupy do zmian zachodzących na rynku pracy. Wierzymy, że różnorodność stanowi jedno ze źródeł naszej przewagi konkurencyjnej, a konfrontacja różnych poglądów, opinii, stylów pracy, umiejętności i doświadczeń generuje nową jakość i pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe.

Podstawowymi zasadami Polityki różnorodności Grupy Polsat są poszanowanie praw człowieka oraz zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, orientację seksualną, kompetencje, doświadczenie, ewentualny stopień niepełnosprawności, narodowość, pochodzenie etniczne i społeczne, kolor skóry, język komunikacji, status rodzicielski, religię, wyznanie lub bezwyznaniowość, poglądy polityczne lub wszelkie inne wymiary różnorodności zdefiniowane przez obowiązujące prawo.

Zasady i cele polityki różnorodności Grupy Polsat uregulowane są w dokumentach korporacyjnych obowiązujących w Grupie, w szczególności w Kodeksie Etyki, Polityce HR, Regulaminie Pracy, Regulaminie Komisji Antymobbingowej. Politykę różnorodności realizujemy m.in. uwzględnianie kwestii różnorodności w procesach i narzędziach HR, takich jak organizacja szkoleń i rozwój pracowników, rekrutacja, wynagradzanie. W Grupie powołany został Rzecznik Etyki, którego zadania obejmują m.in. przeciwdziałanie dyskryminacji oraz mobbingowi.

Postawienia Polityki różnorodności Grupy Polsat stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Na poniższych wykresach została przedstawiona struktura zatrudnienia ze względu na płeć i wiek Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu.

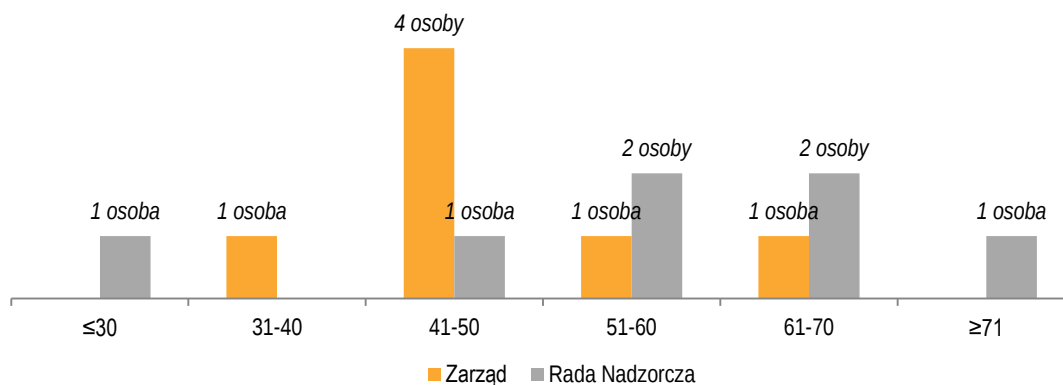
Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady
Nadzorczej ze względu na płeć



Na dzień 31 grudnia 2018 roku w skład Zarządu Cyfrowego Polsatu wchodziło czterech mężczyzn i trzy kobiety, natomiast w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadało siedmiu mężczyzn.

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej posiadają wykształcenie z takich dziedzin jak zarządzanie i marketing, prawo, ekonomia, finanse czy też wykształcenie techniczne oraz bogate i różnorodne doświadczenie zawodowe.

Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na wiek



Tobiasz Solorz
Prezes Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Tomasz Gillner-Gorywoda
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Maciej Stec
Członek Zarządu

Warszawa, 20 marca 2019 roku

DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH

Terminy pisane wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w Sprawozdaniu, mają znaczenie nadane im poniżej, o ile z kontekstu nie wynika inaczej.

Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
Aero2	Aero2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000305767, spółka zależna Litenite.
AltaLog	AltaLog spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000493305, spółka zależna Aero2.
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (<i>Business to Business</i>).
ASO, ASO GPW	Alternatywny system obrotu instrumentami dłużnymi organizowany przez GPW w ramach Catalyst.
Catalyst	System obrotu dłużnymi instrumentami finansowymi na organizowanych przez GPW i BondSpot rynkach, o którym mowa w § 1 Zasad Działania Catalyst przyjętych uchwałą nr 59/2010 Zarządu GPW z dnia 27 stycznia 2010 r. (ze zm.).
B2C	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem (<i>Business to Consumer</i>).
Cyfrowy Polsat, Spółka	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
Cyfrowy Polsat Trade Marks, CPTM	Cyfrowy Polsat Trade Marks spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000373011. Spółka została połączona z Cyfrowym Polsatem S.A. w dniu 30 listopada 2018 roku.
Coltex	Coltex ST spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000362339.
Eileme 1	Eileme 1 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5668. Spółka została połączona z Cyfrowym Polsatem S.A. w dniu 28 kwietnia 2018 roku.
Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 2 marca 2018 roku między Spółką oraz UniCredit Bank AG, London Branch, zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK wraz z Umową Zmieniającą i Konsolidującą.
Embud2	Embud2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000676753, następca prawny spółki Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Eleven Sports Network	Eleven Sports Network spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000558277, producent i dystrybutor programów sportowych na terytorium Polski.
EOG, Europejski Obszar Gospodarczy	Strefa wolnego handlu i Wspólny Rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Islandię, Norwegię i Liechtenstein.
Grupa Aero2	Aero2 wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Aero2.
Grupa Netia	Netia wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Netii.
Grupa Polkomtel	Polkomtel wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Polkomtel.
Grupa Telewizji Polsat, Grupa TV Polsat	Telewizja Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Telewizji Polsat.
Grupa, Grupa Polsat, Grupa Cyfrowy Polsat	Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Spółki.
Karswell	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
KDPW	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.
Kredyt Rewolwingowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
Kredyt Rewolwingowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 700 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.

Termin	Definicja
Kredyt Terminowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200 mln PLN o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
Kredyt Terminowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2022 roku.
KRRiT	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.
Litenite	Litenite Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 240249.
Metelem	Metelem Holding Company Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 286591, pośrednio kontrolująca 100% udziałów w Polkomtelu. Dnia 7 kwietnia 2017 roku nastąpiło transgraniczne połączenie Cyfrowego Polsatu z Metelem.
Midas	Midas Spółka Akcyjna dawniej zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000025704. W dniu 30 listopada 2016 roku nastąpiło połączenie Midasa z Aero2.
MSSF	Określone w art. 2 Rozporządzenia (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 roku w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Dz. U. UE L 243/1 z 11 września 2002 roku, ze zm.) Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej i odnoszące się do nich Interpretacje Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komitetu ds. Międzynarodowej Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej, przyjęte rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującym określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U. UE L 320/1 z 29 listopada 2008 roku, ze zm.).
NBP	Narodowy Bank Polski.
Netia	Netia spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000041649, operator telekomunikacyjny dostarczający m.in. rozwiązania on-line i multimedialną rozrywkę.
Obligacje Litenite	Niezabezpieczone obligacje zerokuponowe 2022 (<i>Zero-coupon unsecured loan notes 2022</i>) o łącznej wartości nominalnej 1.524,4 mln zł i cenie emisyjnej 782,0 mln zł emitowane na podstawie uchwały zarządu Litenite z dnia 31 grudnia 2015 roku. Wykupione w całości 26 kwietnia 2017 roku.
Obligacje, Obligacje Serii A	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii A o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/02/07/2015 z dnia 2 lipca 2015 roku.
Orange, Orange Polska	Orange Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010681, uprzednio działająca pod firmą Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna.
P4	P4 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000217207, operator sieci komórkowej Play.
Play Communications	Play Communications S.A. (<i>société anonyme</i>) z siedzibą w Luksemburgu, zarejestrowana w Rejestrze Handlowym i Spółek Luksemburga pod numerem B183803, właściciel spółki P4.
Plus Bank	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.
Plus TM Management	Plus TM Management spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000378997.
Polkomtel	Polkomtel spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000419430. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Polkomtel Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000020908.
Polkomtel Business Development	Polkomtel Business Development spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000377416.
Polsat Media Biuro Reklamy	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
Połączona Umowa Kredytów, Połączony SFA	Umowa Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku zmieniona zgodnie z zapisami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku oraz Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 2 marca 2018 roku.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).

Termin	Definicja
Reddev	Reddev Investments Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
Rozporządzenie Roamingowe	Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 531/2012 z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii.
Sensor	Sensor Overseas Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
Sferia	Sferia Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000246663.
SOKiK	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Telewizja Polsat, TV Polsat	Telewizja Polsat spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000388899. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Telewizja Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000046163.
T-Mobile, T-Mobile Polska	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
TM Rental	TM Rental spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000567976.
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej.
Umowa Dotycząca Obligacji Senior Notes PLK	Umowa dotycząca warunków emisji Obligacji Senior Notes PLK (<i>Indenture</i>) z dnia 26 stycznia 2012 roku zawarta pomiędzy Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Spartan, Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland.
Umowa Kredytów CP, SFA CP	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Spółką, Telewizją Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, obejmująca Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy CP.
Umowa Kredytów PLK, SFA PLK	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych obejmująca Kredyt Terminowy PLK oraz Kredyt Rewolwingowy PLK.
Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 21 września 2015 roku między Spółką, Polkomtel, Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License, Polsat Media Biuro Reklamy, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, konsolidująca i zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK.
UODO	Urząd Ochrony Danych Osobowych.
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Warunki Emisji	Warunki emisji Obligacji wraz z suplementem.

Słownik terminów technicznych

Termin	Definicja
2G	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji, oferowane w Europie na standardzie GSM.
3G	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji pozwalające na jednoczesne używanie usług głosowych i transmisji danych.
4G	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji.
ARPU kontrakt	Średni miesięczny przychód od klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
ARPU pre-paid	Średni miesięczny przychód od RGU pre-paid wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)

Termin	Definicja
CAGR	Compounded Annual Growth Rate – średnia roczna stopa wzrostu liczona dla danej wartości według następującego wzoru: $CAGR = \left(\frac{W_{rk}}{W_{rp}} \right)^{\left(\frac{1}{rk-rp} \right)} - 1$ gdzie: rp – rok początkowy, rk – rok końcowy, W_{rp} – wartość w roku początkowym, W_{rk} – wartość w roku końcowym.
Catch-up TV	Usługi polegające na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym. Cyfrowy Polsat świadczy te usługi od 2011 roku.
Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)	Rozwiązanie umowy z klientem w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym. Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12 miesięcznym okresie.
Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.
dosprzedaż	Technika sprzedaży łącząca sprzedaż krzyżową ze sprzedażą dodatkową.
DTH	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
DTT	Naziemna telewizja cyfrowa (<i>Digital Terrestrial Television</i>).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (<i>Digital Video Broadcasting – Terrestrial</i>).
ERP	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganiu zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych (<i>enterprise resource planning</i>).
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Fixed Termination Rate</i>).
GB	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024 ³ bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
Grupa komercyjna	Grupa widzów zawierająca się w przedziale wiekowym 6-49 lat, z uwzględnieniem oglądalności przesuniętej w czasie Live+2, tj. dwa kolejne dni po dniu emisji.
GRP	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat (<i>Gross Rating Point</i>).
GSM	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych (<i>Global System for Mobile Communications</i>).
GSM-1800	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 1800 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
GSM-900	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 900 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
HD	Sygnał w większej rozdzielczości niż standardowa (<i>High Definition</i>).

Termin	Definicja
HSPA/HSPA+	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS (<i>High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus</i>). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier (<i>Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier</i>). Umożliwia transmisję danych z prędkością dochodzącą maksymalnie do 42 Mb/s w przypadku przesyłania danych do użytkownika i do 5,7 Mb/s w przypadku przesyłania danych do sieci.
IPLA	Internetowa platforma dostępu do treści wideo należąca do Grupy Polsat.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (<i>Internet Protocol Television</i>).
Klient, Klient kontraktowy	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym.
Lokalizacja	(inaczej: site/maszt/wieża lub konstrukcja dachowa) - pojedyncza konstrukcja stalowa zlokalizowana w wyodrębnionym regionie geograficznym, zapewniająca możliwość instalacji jednej lub kilku stacji bazowych celem dostarczenia sygnału radiowego do terminali ruchomych użytkowników końcowych w obrębie tego regionu.
LTE	<i>Long Term Evolution</i> - standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych określany również jako 4G. Na bazie kanału częstotliwości o szerokości ograniczonej do maksymalnie 20 MHz pozwala na osiągnięcie prędkości transmisji danych do 150 Mb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 2x2).
LTE Advanced	Kolejny standard bezprzewodowego przesyłu danych czwartej generacji (4G), istotnie poprawiający parametry standardu LTE. Poprzez umożliwienie agregacji pasm z różnych częstotliwości (łącznie maksymalnie do 100 MHz) pozwala na znaczące zwiększenie maksymalnej prędkości transmisji do 3 Gb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 8x8).
Mb/s	Jednostka oznaczająca średnią przepustowość kanału telekomunikacyjnego jako jeden milion bitów lub 1024 ² bitów (Megabit) na sekundę w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
MIMO	(ang. <i>Multiple Input, Multiple Output</i>) rozwiązanie zwiększające przepustowość sieci bezprzewodowej polegające na transmisji wieloantenowej zarówno po stronie nadawczej, jak i po stronie odbiorczej.
MTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w ruchomej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Mobile Termination Rate</i>).
Multiroom	Nasza usługa umożliwiająca korzystanie z tych samych kanałów na kilku telewizorach w jednym domu w ramach jednego abonamentu.
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
MVNO	Operator wirtualnej sieci komórkowej (<i>Mobile Virtual Network Operator</i>).
ODU-IDU	ang. <i>Outdoor Unit Indoor Unit</i> , autorskie rozwiązanie Grupy Polsat oparte o zestaw obejmujący zewnętrzny modem LTE (ODU) i domowy router WiFi (IDU), które zwiększa efektywny zasięg i poprawia jakość sygnału LTE.
PPV	Usługi płatnego dostępu do wybranych treści programowych (<i>pay-per-view</i>).
przychody interconnect	Przychody hurtowe za zakańczanie ruchu głosowego i niegłosowego w sieci Polkomtel z sieci innych operatorów w oparciu o umowy o wzajemnym połączeniu sieci oraz przychody z tranzytu ruchu.
PVR	Elektroniczne urządzenie powszechnego użytku służące do nagrywania programów telewizyjnych na dysk twardy w formacie cyfrowym (<i>Personal Video Recorder</i>).
realni użytkownicy	Szacowana liczba osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (<i>Real Users</i>).
RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
SD	Sygnał telewizyjny o rozdzielczości standardowej (<i>Standard Definition</i>).
SMS	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych (<i>Short Message Service</i>).

Termin	Definicja
Stacja bazowa	(inaczej: stacja przekaźnikowa / BTS / Base Transceiver Station / nadajnik / nodeB / eNodeB) - urządzenie wyposażone w anteny nadawczo-odbiorcze, łączące terminal ruchomy (np. telefon komórkowy, router mobilny) z częścią transmisyjną sieci telekomunikacyjnej. Stacja bazowa wykorzystuje pojedynczą technologię (2G, 3G lub LTE) na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).
strumieniowanie	Inicjowany przez użytkownika proces techniczny umożliwiający odsłuchiwanie (w przypadku materiału audio) lub odsłuchiwanie i wyświetlanie (w przypadku materiału audio-wideo) na urządzeniu końcowym użytkownika materiału dostępnego w sieci Internet, bez konieczności jego pobrania w całości. Proces ten polega na przesyłaniu, zamiast całego materiału na raz, rozciągniętego w czasie strumienia cyfrowych danych składających się na jego całość.
TSV (Time Shifted Viewing)	Przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekodzie) i późniejsze ich odtwarzanie.
TV Mobilna	Nasza płatna usługa telewizji mobilnej świadczona w technologii DVB-T.
udział w oglądalności, udział w widowni	Odsetek widzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażony jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie (według badań Nielsen Audience Measurement w grupie 16–49 lat przez cały dzień).
udział w rynku reklamy	Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce (dane rynkowe według SMG Poland (dawniej SMG)).
UMTS	Stosowany powszechnie na świecie europejski standard telekomunikacyjny 3G bazujący na GSM, pozwalający świadczyć usługi transmisji danych z maksymalną prędkością 384 kb/s (<i>Universal Mobile Telecommunication System</i>).
usługi dodane, VAS	Usługi oferowane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, obejmujące usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne oraz finansowe.
usługi zintegrowane	Pakiet dwóch lub więcej usług spośród dostarczanych przez nas usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej.
USSD	Protokół używany w sieciach GSM, umożliwiający komunikację telefonu komórkowego z komputerem operatora sieci.
WCDMA	Technika dostępu do sieci rozwijana przez 3 rd Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS (<i>Wideband Code Division Multiple Access</i>).
VoLTE	Technologia, która zapewnia natychmiastowe zestawienie połączenia, wysoką jakość głosu oraz możliwość realizacji zaawansowanych usług komunikacyjnych z gwarancją jakości, takich jak np. przesyłanie obrazu wideo jakości HD w oparciu o zwykły numer telefonu (<i>Voice over LTE</i>).
WiFi	Zestaw standardów stworzonych do budowy bezprzewodowych sieci komputerowych.
wirtualna sieć prywatna	Sieć zapewniająca połączenie w ramach sieci prywatnej za pośrednictwem publicznej sieci (np. Internetu).
VoD (Domowa Wypożyczalnia Filmowa)	Nasze usługi z kategorii wideo na żądanie.
zasięg techniczny	Odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych w Polsce, które mają techniczną możliwość odbioru danego kanału nadawanego przez Telewizję Polsat.

Oświadczenie Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. dotyczące polityki wyboru firmy audytorskiej oraz oceny sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A., skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., sprawozdania Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w 2018 roku

I. Oświadczenie dotyczące polityki wyboru firmy audytorskiej

Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- 1) w dniu 23 stycznia 2018 roku dokonała wyboru firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznych sprawozdań finansowych Cyfrowego Polsatu S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., tj. Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., zgodnie z obowiązującymi przepisami,
- 2) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- 3) w Cyfrowym Polsacie S.A. są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,
- 4) Cyfrowy Polsat S.A. posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską;
- 5) przestrzegane są wymagania dotyczące powołania, składu i funkcjonowania Komitetu Audytu w tym dotyczące spełnienia przez większość jego członków kryteriów niezależności, a także wymagań odnośnie posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa Cyfrowy Polsat S.A., oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- 6) Komitet Audytu wykonywał zadania przewidziane w obowiązujących przepisach.

II. Ocena sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A., skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., sprawozdania Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w 2018 roku

Rada Nadzorcza rozpatrzyła i oceniła następujące dokumenty:

- 1) sprawozdanie finansowe Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy 2018 sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:
 - a) bilans sporządzony na dzień 31.12.2018 roku, zamykający się sumą bilansową 13.833,6 mln zł,
 - b) rachunek zysków i strat za 2018 rok, wykazujący zysk netto w kwocie 488,5 mln zł,
 - c) zestawienie zmian w kapitale własnym za 2018 rok, wykazujące zwiększenie stanu kapitałów własnych o kwotę 248,7 mln zł,
 - d) rachunek przepływów pieniężnych, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 228,4 mln zł,
 - e) noty do sprawozdania finansowego.
- 2) sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2018,

3) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2018 sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:

- a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31.12.2018 roku, zamykający się sumą bilansową 30.696,8 mln zł,
- b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za 2018 rok, wykazujący skonsolidowany zysk netto w kwocie 816,1 mln zł,
- c) zestawienie zmian w skonsolidowanych kapitałach własnych razem za 2018 rok, wykazujące zwiększenie stanu skonsolidowanych kapitałów własnych razem o kwotę 1.758,4 mln zł
- d) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 5,3 mln zł,
- e) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

4) skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2018.

Po analizie wymienionych dokumentów oraz uwzględnieniu sprawozdań biegłego rewidenta z badania rocznego sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku, a także po zapoznaniu się z informacją Komitetu Audytu o przebiegu i wynikach badania rzetelności sprawozdawczości finansowej w Grupie Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., Rada Nadzorcza stwierdziła, że przedstawione w ww. sprawozdaniach informacje odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawidłowy wyniki operacyjne i sytuację majątkową i finansową Cyfrowego Polsatu S.A.

Mając na względzie powyższe Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- sprawozdanie finansowe Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2018,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2018,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2018,
- skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2018

zostały sporządzone w sposób zgodny z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym oraz zgodnie z przepisami prawa.

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Tobiasa Solorza, Prezesa Zarządu,
Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu,
Tomasza Gillner-Gorywodę, Członka Zarządu,
Anetę Jaskólską, Członka Zarządu,
Agnieszkę Odorowicz, Członka Zarządu,
Katarzynę Ostap-Tomann, Członka Zarządu,
Macieja Steca, Członka Zarządu,

niniejszym oświadcza, że:

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

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

Tobias Solorz	Dariusz Działkowski	Tomasz Gillner-Gorywoda	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz	Katarzyna Ostap-Tomann	Maciej Stec
Członek Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Warszawa, 20 marca 2019 roku

SPRAWOZDANIE NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Sprawozdanie z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Opinia

Przeprowadziliśmy badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. („Jednostka dominująca”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a, na które składają się: skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2018 roku, skonsolidowany rachunek zysków i strat, zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, skonsolidowane zestawienie ze zmian w kapitale własnym, za okres od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku oraz noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawierające opis przyjętych zasad rachunkowości i inne informacje objaśniające („skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).

Naszym zdaniem, skonsolidowane sprawozdanie finansowe:

- przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku zgodnie z mającymi zastosowanie Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) oraz przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości,
- jest zgodne co do formy i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej.

Niniejsza opinia jest spójna ze sprawozdaniem dodatkowym dla Komitetu Audytu, które wydaliśmy dnia 20 marca 2019 roku.

Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Badania w wersji przyjętej jako Krajowe Standardy Badania przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów („KSB”) oraz stosownie do ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („ustawa o biegłych rewidentach”) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE („rozporządzenie UE”). Nasza odpowiedzialność zgodnie z tymi standardami

została dalej opisana w sekcji naszego sprawozdania „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego”.

Jesteśmy niezależni od Spółek Grupy zgodnie z Kodeksem etyki zawodowych księgowych Międzynarodowej Federacji Księgowych („Kodeks IFAC”) przyjętym uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do badania sprawozdań finansowych w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem IFAC. W trakcie przeprowadzania badania kluczowy biegły rewident oraz firma audytorska pozostali niezależni od Spółek Grupy zgodnie z wymogami niezależności określonymi w ustawie o biegłych rewidentach oraz w rozporządzeniu UE.

Uważamy, że dowody badania, które uzyskaliśmy są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii.

Kluczowe sprawy badania

Kluczowe sprawy badania są to sprawy, które według naszego zawodowego osądu były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy. Obejmują one najbardziej znaczące ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia, w tym ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem. Do spraw tych odnieśliśmy się w kontekście naszego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego jako całości i przy formułowaniu naszej opinii oraz podsumowaliśmy naszą reakcję na te rodzaje ryzyka, a w przypadkach, w których uznaliśmy za stosowne przedstawiliśmy najważniejsze spostrzeżenia związane z tymi rodzajami ryzyka. Nie wyrażamy osobnej opinii na temat tych spraw.

Kluczowa sprawa badania	Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy
<u>Badanie sprawozdania finansowego po raz pierwszy</u> Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku było pierwszym sprawozdaniem finansowym będącym przedmiotem naszego badania. Mając na uwadze wielkość i zakres działalności Grupy, kluczowe było zrozumienie struktury organizacyjnej Grupy oraz jej wpływu na występujące w Grupie procesy. W trakcie badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego	Nasze procedury badania, w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania, obejmowały między innymi: • przeprowadzenie spotkania inicjującego z kluczowym personelem odpowiedzialnym za sprawozdawczość finansową Grupy; • zapoznanie się z wdrożonymi w Grupie mechanizmami kontrolnymi oraz testowanie wybranych mechanizmów kontrolnych w odniesieniu do poszczególnych istotnych procesów; • zrozumienie polityki rachunkowości Grupy oraz istotnych wartości ujętych

przeprowadziliśmy szereg dodatkowych procedur celem zrozumienia oraz zdobycia wiedzy odnośnie: (i) profilu działalności Grupy i towarzyszącym mu procesom, (ii) specyficznych ryzyk związanych z prowadzoną działalnością, (iii) zaimplementowanych przez Grupę mechanizmów kontrolnych oraz przyjętych politykach mających wpływ na sprawozdawczość finansową Grupy. Procedury te pozwoliły nam ocenić ryzyko badania, zidentyfikować ryzyko istotnego zniekształcenia w tym nieodłączne ryzyko badania i ryzyko kontroli, określić poziomy istotności, a także zakres procedur badania. Ponadto, w ramach pierwszorocznego badania skonsolidowanych sprawozdań finansowych, celem naszych dodatkowych procedur było określenie, czy stany początkowe zawierają potencjalne zniekształcenia, które istotnie wpływają na sprawozdanie finansowe za bieżący okres, oraz czy zasady (polityka) rachunkowości zastosowane do stanów początkowych były stosowane w sposób ciągły przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres, lub czy zmiany, których w nich dokonano, zostały prawidłowo rozliczone i odpowiednio zaprezentowane zgodnie z mającymi zastosowanie założeniami sprawozdawczości finansowej.	w sprawozdaniu finansowym opartych na profesjonalnym osądzie i szacunkach; • spotkania z kluczowym biegłym rewidentem działającym w imieniu poprzedniej firmy audytorskiej obejmujące dyskusję na temat kluczowych zagadnień audytowych oraz przegląd dokumentacji z badania poprzedniego okresu sprawozdawczego; • ocenę głównych zagadnień audytowych z poprzedniego okresu sprawozdawczego oraz ich wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej za bieżący rok obrotowy oraz na bilans otwarcia. Wyniki naszych procedur, jak i ustalona z ich uwzględnieniem strategia badania zostały przedstawione Zarządowi Jednostki Dominującej oraz Komitetowi Audytu Jednostki Dominującej.
<u>Rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u> Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku wyniosły 10.686,1 milionów złotych.	W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej dokonaliśmy oceny przyjętych polityk rachunkowości w zakresie rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zgodnie z MSSF 15 i związanych z nimi istotnych osądów

Rozpoznanie przychodów ze sprzedaży zostało uznane za kluczową sprawę badania z uwagi na fakt, że prawidłowość rozpoznawania przychodów jest nieodłącznym ryzykiem branżowym. Jest to związane ze złożonością systemów billingowych i innych systemów informatycznych, które przetwarzają duże ilości danych, różnorodnością oferowanych produktów i usług oraz stosowaniem umów wieloelementowych.

Grupa zawiera także istotne umowy sprzedaży z innymi podmiotami świadczącymi usługi telekomunikacyjne w zakresie dostępu do sieci telekomunikacyjnej oraz sprzedaży hurtowej, które wymagają szczególnej uwagi ze względu na ich wartość oraz skomplikowane zapisy umowne, które wymagają zastosowania profesjonalnego osądu w odniesieniu do rozpoznania przychodu.

Ponadto, zastosowanie Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 15 „Przychody z umów z klientami” („MSSF 15”), w szczególności po raz pierwszy jest złożone i wiąże się z wieloma istotnymi osądami i szacunkami dotyczącymi między innymi identyfikacji zobowiązań do wykonania świadczeń, ustalenia jednostkowej ceny transakcyjnej czy też identyfikacji istotnych praw, a także kalkulacją wpływu zastosowania tego standardu na dzień 1 stycznia 2018 roku.

oraz szacunków przyjętych przez Zarząd Jednostki Dominującej.

Ponadto, nasze procedury badania obejmowały również między innymi:

- zrozumienie procesu wdrożenia wymogów MSSF 15, w tym identyfikacji istotnych strumieni przychodowych
- zrozumienie działania procesów rozpoznawania przychodów oraz identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie;
- przeprowadzenie testów zgodności dla wybranych mechanizmów kontrolnych w ramach procesów związanych z rozpoznawaniem przychodów;
- ocenę środowiska IT oraz testowanie działania mechanizmów kontrolnych w obszarze zmian oraz dostępu do danych w systemach IT wykorzystywanych w procesie rozpoznawania przychodów;
- procedury analityczne, w tym analizę miesięcznych danych oraz trendów dla istotnych strumieni przychodowych w odniesieniu do planów oraz prognoz;
- uzgodnienie sald aktywów z tytułu kontraktów, kosztów doprowadzenia do zawarcia umowy oraz zobowiązań z tytułu kontraktów do dokumentacji źródłowej;
- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla klientów w zakresie rozpoznania przychodu oraz sprawdzenia otrzymanej zapłaty;
- analizę wysokości odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu dostaw i usług, skapitalizowanych kosztów doprowadzania do zawarcia umowy i aktywów z tytułu kontraktów, w tym ocenę adekwatności metodologii zastosowanej do obliczenia

<i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienie dotyczące przyjętych polityk rachunkowości oraz istotnych osądów w odniesieniu do rozpoznawania i ujmowania przychodów zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Ujawnienie dotyczące ujęcia MSSF 15 po raz pierwszy zostało ujęte w nocie 5 „Wpływ wdrożenia MSSF 9 i MSSF 15” skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Ujawnienie dotyczące przychodów zostało zamieszczone w nocie 10 „Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	odpisu aktualizującego, oraz analizę znaczących, niespłaconych sald. Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i ujawnień dotyczących przychodów ze sprzedaży w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.
<u>Utrata wartości aktywów trwałych, w tym wartości firmy</u> Na dzień 31 grudnia 2018 roku, wartość aktywów trwałych Grupy wyniosła 25.274,1 milionów złotych (w tym wartość firmy 11.309,4 milionów złotych) stanowiąc odpowiednio 82,3% oraz 36,8% skonsolidowanej sumy bilansowej Grupy. Jednocześnie, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 36 „Utrata wartości aktywów” („MSR 36”), Grupa przeprowadziła testy na utratę aktywów trwałych.	Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • zrozumienie oraz ocenę stosowanych polityk rachunkowości i procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu oceny przesłanek utraty wartości, identyfikacji zdarzeń wskazujących na utratę wartości, a także testów na utratę wartości aktywów; • zrozumienie oraz ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki Dominującej osądów odnośnie grupowania aktywów trwałych w ośrodki wypracowujące przepływy pieniężne oraz alokacji wartości firmy do

Przeprowadzenie testów wymagało dokonania szeregu osądów i przyjęcia wielu założeń m.in. co do: (i) identyfikacji ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne i alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne, (ii) kontynuacji bieżących oraz kształtowania się przyszłych warunków rynkowych i makroekonomicznych, (iii) oczekiwanych poziomów przychodów, kosztów, (iv) planowanych nakładów inwestycyjnych, (v) średnioważonego kosztu kapitału („WACC”). Sprawa została określona jako kluczowa dla badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy z uwagi na (i) istotność ww. aktywów trwałych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, (ii) niematerialny charakter istotnej części ww. aktywów, (iii) istotność wpływu profesjonalnego osądu Zarządu Jednostki Dominującej niezbędnego do określenia wartości odzyskiwanej aktywów trwałych na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, których realizacja z definicji jest obarczona niepewnością. <i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do utraty wartości aktywów zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” sprawozdania finansowego.	ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne; • ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu wycen, przyjętych przez Zarząd Jednostki Dominującej założeń oraz szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej, w tym: (i) kluczowych założeń makroekonomicznych na kolejne lata (w tym: stopa dyskonta, prognozowana stopa wzrostu) poprzez porównanie ich do danych rynkowych i obserwowalnych danych zewnętrznych; (ii) założeń przyjętych do ustalenia wartości krańcowych tj. przepływów pieniężnych i stóp wzrostu po okresie prognozy. • sprawdzenie poprawności arytmetycznej modelu zdyskontowanych przepływów pieniężnych; • kierowanie zapytań odnoszących się do statusu realizacji przyjętych założeń, w tym aktualności kluczowych szacunków, do pracowników działu finansowego oraz Zarządu Jednostki Dominującej; • analizę informacji pochodzących z zewnętrznych źródeł takich jak prasa branżowa w odniesieniu do potencjalnych ryzyk związanych z realizacją założeń przyjętych przez Zarząd Jednostki Dominującej; • uzgodnienie danych źródłowych będących podstawą modeli testów na utratę wartości oraz ocenę przesłanek utraty wartości do aktualnych prognoz finansowych oraz budżetów; • porównanie wartości kapitałów własnych Grupy na dzień 31 grudnia 2018 roku z jej kapitalizacją rynkową; • analizę wrażliwości modeli przygotowanych przez Zarząd Jednostki
--	--

Ujawnienia dotyczące kluczowych założeń, w tym analizy wrażliwości oraz wyników przeprowadzonych przez Zarząd Jednostki Dominującej testów na utratę wartości aktywów trwałych zostały zamieszczone w nocie 20 „Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania” skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz w nocie 50 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	Dominującej na zmianę istotnych założeń. Dokonaliśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy w zakresie testów na utratę wartości.
<u>Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe</u> Z uwagi na swoją złożoną strukturę oraz prowadzenie działalności w nieustająco zmieniającym się środowisku prawnym i regulacyjnym, Grupa jest stroną postępowań sądowych i administracyjnych, w tym przed organami podatkowymi i regulacyjnymi. Decyzja co do konieczności utworzenia odpowiednich rezerw oraz ich wysokości, jak również szacunek oraz zakres ujawnień zobowiązań warunkowych są przedmiotem osądu Zarządu Jednostki Dominującej, bazującym często na aktualnie dostępnych informacjach o stanie prawnym i faktycznym postępowań, co wiąże się z nieodłącznym ryzykiem niepewności. W związku z powyższym uznaliśmy roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe za kluczową sprawę badania. <i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do rezerw oraz zobowiązań warunkowych zostało zamieszczone w nocie 7 „Stosowane	Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu identyfikacji, ujęcia i wyceny zdarzeń wskazujących na konieczność ujęcia rezerw lub dokonania ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym; • monitorowanie zewnętrznych źródeł informacji w celu identyfikacji naruszenia lub potencjalnego naruszenia przez spółki z Grupy przepisów prawa i regulacji; • analizę oraz ocenę, w tym przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od kancelarii prawnych i podatkowych odpowiedzialnych za prowadzenie spraw sądowych, podatkowych i administracyjnych na rzecz Grupy, w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy; • analizę i ocenę zobowiązań warunkowych oraz zmian wartości rezerw na roszczenia i sprawy sporne; • przegląd protokołów z posiedzeń organów Jednostki Dominującej oraz jej jednostek zależnych oraz protokołów z

zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji" skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Ujawnienia dotyczące roszczeń, spraw spornych oraz zobowiązań warunkowych zostały zamieszczone w nocie 47 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz nocie 50 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	kontroli organów nadzoru oraz korespondencji z tymi organami; Dokonaliśmy również oceny adekwatności ujawnień w zakresie toczących się istotnych postępowań sądowych, pozasądowych i podatkowych oraz związanych z nimi rezerw i zobowiązań warunkowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.
<u>Opodatkowanie (podatek bieżący oraz podatek odroczony)</u> Bieżąca struktura Grupy jest rezultatem działań konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe oraz wysokość aktywów i zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek. Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych oraz fizycznych czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami.	Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu ujęcia transakcji dla celów podatkowych (podatek bieżący oraz podatek odroczony); • analizę posiadanych przez Grupę interpretacji podatkowych wspierających przeprowadzone działania organizacyjne w przeszłości; • analizę podejścia poprzedniego biegłego rewidenta w zakresie transakcji dokonanych w latach ubiegłych • monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć zastosowanie w przypadku Grupy; • analizę oraz ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Grupy dla obecnie prowadzonych kontroli podatkowych (w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy), a także istotnych transakcji z lat ubiegłych mających wpływ na rozliczenia podatkowe oraz ujęcie dodatkowych aktywów i zmniejszenie zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego; • zrozumienie procesu kalkulacji podatku odroczonego oraz ocenę kluczowych

Dopuszczalność określonego traktowania podatkowego zdarzeń gospodarczych na podstawie przepisów podatkowych może nie być znana do czasu podjęcia w przyszłości decyzji przez odpowiedni organ podatkowy lub organ sądowy. W związku z tym, zgodnie z MSSF, spór lub badanie konkretnego traktowania podatkowego przez organ podatkowy może wpłynąć na sposób, w jaki Grupa ujmuje bieżące należności i zobowiązania podatkowe lub aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego. W związku z powyższym, na dzień bilansowy Zarząd Jednostki Dominującej dokonał kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć podatkowych przez organy skarbowe.

Ponadto, z dniem 15 lipca 2016 roku do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonej w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku, Grupa przeprowadziła analizę planu realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Ponadto, proces dokonania osądu przez Zarząd Jednostki Dominującej w odniesieniu do realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest oparty o założenia dotyczące kwot przyszłych dochodów podatkowych i okresów ich występowania, które pozwolą wykorzystać ujemne różnice przejściowe oraz straty podatkowe.

W związku z istotnością rozliczeń podatkowych a także istotnym elementem osądu Zarządu Jednostki Dominującej związanym z interpretacjami

mechanizmów kontrolnych Grupy w tym zakresie;

- przegląd modelu realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- analizę założeń leżących u podstaw rozpoznania i kalkulacji podatku odroczonego w powiązaniu z analizą testu na utratę wartości wartości firmy, i prognoz finansowych przygotowanych przez Zarząd Jednostki Dominującej.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonej.

przepisów podatkowych oraz w wielu przypadkach brakiem jednoznacznego orzecznictwa uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania. <i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienia dotyczące podatków zostały zamieszczone w notach 14 „Podatek dochodowy”, 47 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz 50 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także w sekcji „Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia” w sprawozdaniu z działalności Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku.	
--	--

Inne sprawy

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za poprzedni rok obrotowy (tj. od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku) zostało zbadane przez biegłego rewidenta działającego w imieniu innej firmy audytorskiej, który w dniu 21 marca 2018 roku wydał opinię bez zastrzeżeń na temat tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd Jednostki dominującej uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Grupy (Jednostki dominującej oraz istotnych jednostek) do kontynuowania działalności, ujawnienie, jeżeli ma to zastosowanie, spraw związanych

z kontynuacją działalności oraz za przyjęcie zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości, z wyjątkiem sytuacji kiedy Zarząd Jednostki dominującej albo zamierza dokonać likwidacji Grupy (Jednostki dominującej lub istotnych jednostek), albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”). Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są odpowiedzialni za nadzorowanie procesu sprawozdawczości finansowej.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem oraz wydanie sprawozdania z badania zawierającego naszą opinię. Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że badanie przeprowadzone zgodnie z KSB zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie. Zniekształcenia mogą powstawać na skutek oszustwa lub błędu i są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje gospodarcze użytkowników podjęte na podstawie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z § 5 Międzynarodowego Standardu Badania 320, koncepcja istotności stosowana jest przez biegłego rewidenta zarówno przy planowaniu i przeprowadzaniu badania, jak i przy ocenie wpływu rozpoznanych podczas badania zniekształceń oraz nieskorygowanych zniekształceń, jeśli występują, na skonsolidowane sprawozdanie finansowe, a także przy formułowaniu opinii biegłego rewidenta. W związku z powyższym, wszystkie opinie i stwierdzenia zawarte w sprawozdaniu z badania są wyrażane z uwzględnieniem jakościowego i wartościowego poziomu istotności ustalonego zgodnie ze standardami badania i zawodowym osądem biegłego rewidenta.

Zakres badania nie obejmuje zapewnienia co do przyszłej rentowności Grupy ani efektywności lub skuteczności prowadzenia jej spraw przez Zarząd Jednostki dominującej obecnie lub w przyszłości.

Podczas badania zgodnego z KSB stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i oceniamy ryzyka istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywu,

- fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej,
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosownej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Grupy,
- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Jednostki dominującej,
- wyciągamy wniosek na temat odpowiedniości zastosowania przez Zarząd Jednostki dominującej zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości oraz, na podstawie uzyskanych dowodów badania, czy istnieje istotna niepewność związana ze zdarzeniami lub warunkami, która może poddawać w znaczącą wątpliwość zdolność Grupy do kontynuacji działalności. Jeżeli dochodzimy do wniosku, że istnieje istotna niepewność, wymagane jest od nas zwrócenie uwagi w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta na powiązane ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym lub, jeżeli takie ujawnienia są nieadekwatne, modyfikujemy naszą opinię. Nasze wnioski są oparte na dowodach badania uzyskanych do dnia sporządzenia naszego sprawozdania biegłego rewidenta, jednakże przyszłe zdarzenia lub warunki mogą spowodować, że Grupa zaprzestanie kontynuacji działalności,
- oceniamy ogólną prezentację, strukturę i zawartość skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w tym ujawnienia, oraz czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawia będące ich podstawą transakcje i zdarzenia w sposób zapewniający rzetelną prezentację,
- uzyskujemy wystarczające odpowiednie dowody badania odnośnie do informacji finansowych jednostek lub działalności gospodarczych wewnątrz Grupy w celu wyrażenia opinii na temat skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Jesteśmy odpowiedzialni za kierowanie, nadzór i przeprowadzenie badania Grupy i pozostajemy wyłącznie odpowiedzialni za naszą opinię z badania.

Przekazujemy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej informacje o, między innymi, planowanym zakresie i czasie przeprowadzenia badania oraz znaczących ustaleniach badania, w tym wszelkich znaczących słabościach kontroli wewnętrznej, które zidentyfikujemy podczas badania.

Składamy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej oświadczenie, że przestrzegaliśmy stosownych wymogów etycznych dotyczących niezależności oraz, że będziemy informować ich o wszystkich powiązaniach i innych sprawach, które mogłyby być racjonalnie uznane za stanowiące zagrożenie dla naszej niezależności, a tam gdzie ma to zastosowanie, informujemy o zastosowanych zabezpieczeniach.

Spośród spraw przekazywanych Komitetowi Audytu Jednostki dominującej ustaliliśmy te sprawy, które były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy i dlatego uznaliśmy je za kluczowe sprawy badania. Opisujemy te sprawy w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta, chyba że przepisy prawa lub regulacje zabraniają publicznego ich ujawnienia lub gdy, w wyjątkowych okolicznościach, ustalimy, że kwestia nie powinna być przedstawiona w naszym sprawozdaniu, ponieważ można byłoby racjonalnie oczekiwać, że negatywne konsekwencje przeważąby korzyści takiej informacji dla interesu publicznego.

Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności Grupy

Inne informacje obejmują sprawozdanie z działalności Grupy za okres od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy”) wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego i oświadczeniem na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2b ustawy o rachunkowości, które są wyodrębnionymi częściami tego sprawozdania (razem „Inne informacje”).

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym lub naszą wiedzą uzyskaną podczas badania, lub w inny sposób wydają się istotnie zniekształcone. Jeśli na podstawie wykonanej pracy, stwierdzimy istotne zniekształcenia w Innych informacjach, jesteśmy zobowiązani poinformować o tym w naszym sprawozdaniu z badania. Naszym obowiązkiem, zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach, jest również wydanie opinii, czy Sprawozdanie z działalności Grupy zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Jednostka dominująca sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych oraz wydania opinii, czy Jednostka dominująca w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego zawarła wymagane informacje.

Opinia o Sprawozdaniu z działalności Grupy

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości oraz § 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („rozporządzenie o informacjach bieżących”),
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Opinia o oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego

Naszym zdaniem, w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego Grupa zawarła informacje określone w § 70 ust. 6 punkt 5 rozporządzenia o informacjach bieżących.

Ponadto, naszym zdaniem, informacje wskazane w § 70 ust. 6 punkt 5 lit. c-f, h oraz i tego rozporządzenia zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego są zgodne z mającymi zastosowanie przepisami oraz informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

Informacja na temat informacji niefinansowych

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Jednostka Dominująca zamieściła w sprawozdaniu z działalności Grupy informację o sporządzeniu odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2c ustawy o rachunkowości oraz że Jednostka Dominująca sporządziła takie odrębne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

Oświadczenie na temat świadczonych usług niebędących badaniem sprawozdań finansowych

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przekonaniem oświadczamy, że usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy są zgodne z prawem i przepisami obowiązującymi w Polsce oraz że nie świadczyliśmy usług niebędących badaniem, które są zakazane na mocy art. 5 ust. 1 rozporządzenia

- UE oraz art. 136 ustawy o biegłych rewidentach. Usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy w badanym okresie sprawozdawczym zostały wymienione w sprawozdaniu z działalności Grupy.

Wybór firmy audytorskiej

Zostaliśmy wybrani do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy po raz pierwszy uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 23 stycznia 2018 roku. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy badamy po raz pierwszy.

Warszawa, dnia 20 marca 2019 roku

Kluczowy biegły rewident

Podpisany certyfikatem wystawionym dla
Jarosław Dac (Certyfikat kwalifikowany).
Utworzony w dniu: 2019-03-20 21:25:25 +0100

Jarosław Dac
biegły rewident
nr w rejestrze: 10138

działający w imieniu:
Ernst & Young Audyt Polska spółka z
ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
nr na liście firm audytorskich: 130

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2018 roku**

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

Spis treści

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	6
ZESTAWIENIE SKONSOLIDOWANEGO ZYSKU CAŁKOWITEGO	6
SKONSOLIDOWANY BILANS	7
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH.....	9
SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	11
NOTY DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	13
INFORMACJE OGÓLNE.....	13
1. Działalność Jednostki Dominującej	13
2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej	13
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej	14
4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	14
5. Wpływ wdrożenia MSSF9 i MSSF 15.....	16
6. Struktura Grupy	26
ZASADY STOSOWANE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	30
7. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji.....	30
8. Ustalenie wartości godziwej	49
9. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	50
NOTY OBJAŚNIAJĄCE.....	50
10. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	50
11. Koszty operacyjne	51
12. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	52
13. Koszty finansowe.....	52
14. Podatek dochodowy	53
15. EBITDA (niebadana)	56
16. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję	56
17. Rzeczowe aktywa trwałe	57
18. Wartość firmy.....	59
19. Marki.....	60

20.	Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania	62
21.	Relacje z klientami i inne wartości niematerialne	64
22.	Aktywa programowe	67
23.	Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	67
24.	Inne aktywa długoterminowe	68
25.	Zapasy	69
26.	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	69
27.	Pozostałe aktywa obrotowe	70
28.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70
29.	Kapitały	71
30.	Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały	73
31.	Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	74
32.	Zobowiązania z tytułu obligacji	77
33.	Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca	78
34.	Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	80
35.	Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	80
36.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	81
37.	Przychody przyszłych okresów	82
POZOSTAŁE INFORMACJE		83
38.	Nabycie spółek zależnych	83
39.	Instrumenty finansowe	93
40.	Zarządzanie kapitałem	113
41.	Segmenty działalności	114
42.	Transakcje barterowe	117
43.	Transakcje z podmiotami powiązanymi	118
44.	Zobowiązania warunkowe	120
45.	Wynagrodzenia Członków Zarządu	122
46.	Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej	123
47.	Istotne umowy i wydarzenia	123
48.	Wydarzenia po dacie bilansowej	126
49.	Inne ujawnienia	127
50.	Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia	128
PODSUMOWANIE WYNIKÓW ZA OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2018 I 31 GRUDNIA 2017		133
51.	Skonsolidowany rachunek zysków i strat	133
52.	Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego	134

53.	Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	134
54.	Koszty operacyjne	135
55.	Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	135
56.	Koszty finansowe	136

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 20 marca 2019 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na które składają się:

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku wykazujący zysk netto za okres
w wysokości: 816,1 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku wykazujące zysk całkowity za okres
w wysokości: 815,9 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2018 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 30.696,8 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku wykazujący zwiększenie środków
pieniężnych netto o kwotę: 5,3 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2018 roku wykazujące zwiększenie stanu
kapitału własnego o kwotę: 1.758,4 zł

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

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

Tobiasz Solorz
Prezes Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Tomasz Gillner-Gorywoda
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Maciej Stec
Członek Zarządu

Warszawa, 20 marca 2019 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	10	10.686,1	9.828,6
Koszty operacyjne	11	(8.978,8)	(8.015,9)
Pozostałe przychody operacyjne, netto		19,7	21,3
Zysk z działalności operacyjnej		1.727,0	1.834,0
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	12	(33,0)	7,2
Koszty finansowe, netto	13	(386,7)	(509,0)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(1,2)	2,8
Zysk brutto za okres		1.306,1	1.335,0
Podatek dochodowy	14	(490,0)	(389,8)
Zysk netto za okres		816,1	945,2
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		833,6	980,6
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących		(17,5)	(35,4)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	16	1,28	1,48

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Zysk netto za okres		816,1	945,2
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		0,1	(0,2)
(Strata)/zysk aktuarialny		0,1	(0,2)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		(0,3)	(1,1)
Wycena instrumentów zabezpieczających	30	(0,4)	(1,3)
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	30	0,1	0,2
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu		(0,2)	(1,3)
Zysk całkowity za okres		815,9	943,9
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		833,4	979,3
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		(17,5)	(35,4)

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Zestawy odbiorcze	17	264,5	325,3
Inne rzeczowe aktywa trwałe	17	4.792,2	2.867,1
Wartość firmy	18	11.309,4	11.041,7
Relacje z klientami	21	2.212,2	2.557,3
Marki	19	2.096,1	2.037,1
Inne wartości niematerialne	21	3.005,5	3.261,5
Długoterminowe aktywa programowe	22	503,8	170,1
Nieruchomości inwestycyjne		29,9	5,1
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	99,7	91,4
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	24	701,1	1.270,7
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych</i>		43,0	665,2
<i>metodą praw własności</i>			
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		-	1,9
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	259,7	197,2
Aktywa trwałe razem		25.274,1	23.824,5
Krótkoterminowe aktywa programowe	22	543,2	251,7
Aktywa z tytułu kontraktów	5	648,4	-
Zapasy	25	394,0	283,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	26	2.370,4	1.983,2
Należności z tytułu podatku dochodowego		34,6	1,3
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	218,5	207,9
Pozostałe aktywa obrotowe	27	34,9	31,7
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		-	5,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28	1.167,0	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	28	11,7	10,5
Aktywa obrotowe razem		5.422,7	3.931,5
Aktywa razem		30.696,8	27.756,0

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Kapitał zakładowy	29	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	29	7.174,0	7.174,0
Pozostałe kapitały		(162,5)	3,2
Zyski zatrzymane		6.189,9	4.871,4
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		13.227,0	12.074,2
Udziały niekontrolujące		648,2	42,6
Kapitał własny razem		13.875,2	12.116,8
 Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	8.605,3	9.291,4
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	976,0	975,7
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	33	15,8	18,6
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	34	348,2	440,8
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14	1.160,1	879,8
Przychody przyszłych okresów	37	-	3,2
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	35	697,6	114,2
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		165,2	-
Zobowiązania długoterminowe razem		11.803,0	11.723,7
 Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	1.611,3	1.341,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	42,3	42,5
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	33	8,2	9,7
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	34	118,1	114,5
Zobowiązania z tytułu kontraktów	5	705,2	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	36	2.382,4	1.727,3
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		8,8	3,6
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		151,1	61,3
Przychody przyszłych okresów	37	-	618,3
Zobowiązania krótkoterminowe razem		5.018,6	3.915,5
Zobowiązania razem		16.821,6	15.639,2
 Pasywa razem		30.696,8	27.756,0

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

		za rok zakończony	
		31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Nota			
Zysk netto		816,1	945,2
Korekty:		2.416,0	2.181,1
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	11	1.970,7	1.783,0
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(363,5)	(305,1)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		337,0	228,6
Odsetki		401,6	432,3
Zmiana stanu zapasów		(77,2)	(5,0)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(289,1)	(470,8)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów		(44,2)	183,1
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		47,8	-
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów		107,6	-
(Zyski)/straty z tytułu różnic kursowych, netto		15,8	(31,1)
Podatek dochodowy	14	490,0	389,8
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym		(83,9)	(137,5)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	13,32	-	58,7
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		1,2	(2,8)
Inne korekty		(97,8)	57,9
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		3.232,1	3.126,3
Podatek dochodowy zapłacony		(343,2)	(216,2)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		26,2	31,3
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		2.915,1	2.941,4
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(624,3)	(524,8)
Nabycie wartości niematerialnych		(304,1)	(214,3)
Płatności z tytułu koncesji		(119,6)	(120,7)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych		(16,1)	(662,5)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	38	(792,4)	(66,8)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		11,6	19,3
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze		(130,0)	-
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze		130,5	-
Pożyczki udzielone		(12,4)	(31,1)
Splata udzielonych pożyczek		29,3	30,5
Nabycie obligacji		(9,2)	(9,3)
Pozostałe wpływy		1,2	6,4
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		(1.835,5)	(1.573,3)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	31	(1.282,2)	(1.162,5)
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	31	635,3	1.200,0
Wykup obligacji	32	-	(886,7)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu finansowego i zapłacone prowizje*		(419,0)	(409,9)
Wypłata dywidendy		-	(204,7)
Prowizja za wcześniejszy wykup obligacji	32	-	(58,7)
Inne wydatki		(8,4)	(5,2)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		(1.074,3)	(1.527,7)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		5,3	(159,6)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		1.172,0***	1.336,7**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		1,4	(5,1)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		1.178,7****	1.172,0***

* obejmuje wpływ instrumentów IRS oraz zapłatę za koszty związane z modyfikacją umowy kredytowej

** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,7 złotych

*** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,5 złotych

**** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 złotych

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018

	Nota	Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 31 grudnia 2017		639.546.016	25,6	7.174,0	3,2	4.871,4	12.074,2	42,6	12.116,8
Zmiana wynikająca z wdrożenia MSSF 15		-	-	-	-	484,9	484,9	-	484,9
Stan na 1 stycznia 2018		639.546.016	25,6	7.174,0	3,2	5.356,3	12.559,1	42,6	12.601,7
Efekt nabycia Netia S.A.	38	-	-	-	-	-	-	622,2	622,2
Efekt nabycia Eleven Sports Network Sp. z o.o.	38	-	-	-	-	-	-	(2,7)	(2,7)
Wycena opcji put	38	-	-	-	(165,5)	-	(165,5)	3,6	(161,9)
Zysk całkowity		-	-	-	(0,2)	833,6	833,4	(17,5)	815,9
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	30	-	-	-	(0,3)	-	(0,3)	-	(0,3)
<i>Zysk aktuarialny</i>		-	-	-	0,1	-	0,1	-	0,1
<i>Zysk netto za okres</i>		-	-	-	-	833,6	833,6	(17,5)	816,1
Stan na 31 grudnia 2018		639.546.016	25,6	7.174,0	(162,5)	6.189,9	13.227,0	648,2	13.875,2

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017

	Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2017	639.546.016	25,6	7.174,0	4,5	4.095,5	11.299,6	78,0	11.377,6
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	-	(204,7)	(204,7)	-	(204,7)
Zysk całkowity	-	-	-	(1,3)	980,6	979,3	(35,4)	943,9
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	-	-	-	(1,1)	-	(1,1)	-	(1,1)
<i>Strata aktuarialna</i>	-	-	-	(0,2)	-	(0,2)	-	(0,2)
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	-	980,6	980,6	(35,4)	945,2
Stan na 31 grudnia 2017	639.546.016	25,6	7.174,0	3,2	4.871,4	12.074,2	42,6	12.116,8

* obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2018 i 2017 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

Informacje ogólne

1. Działalność Jednostki Dominującej

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

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

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: (1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekodów, oraz (2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Tobiasz Solorz	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu,
- Maciej Stec	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszk	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Rek	Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szela	Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 28 czerwca 2018 roku).

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (MSSF UE). Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2017 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2018 roku.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2018 roku weszły w życie:

- (i) nowy standard MSSF 15 *Przychody z umów z klientami*
- (ii) nowy standard MSSF 9 *Instrumenty finansowe*
- (iii) objaśnienia do MSSF 15 *Przychody z umów z klientami*
- (iv) zmiany do MSSF 2 *Płatności oparte na akcjach – klasyfikacja i wycena transakcji opartych na akcjach*
- (v) zmiany do MSSF 4 Zastosowanie MSSF 9 *Instrumenty finansowe* wraz z MSSF 4 *Umowy ubezpieczeniowe*
- (vi) KIMSF 22 *Transakcje w walutach obcych oraz płatności zaliczkowe*
- (vii) zmiany do MSR 40 *Nieruchomości inwestycyjne*
- (viii) roczny program poprawek 2014-2016
 - Zmiany do MSSF 1 *Zastosowanie MSSF po raz pierwszy* – usunięcie krótkoterminowych zwolnień
 - Zmiany do MSR 28 *Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych* – wycena jednostek stowarzyszonych lub wspólnych przedsięwzięć do wartości godziwej

Wpływ wdrożenia MSSF9 i MSSF 15 opisano w notcie 5, zastosowanie pozostałych standardów nie miało istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- (i) nowy standard MSSF 16 *Leasing*
- (ii) zmiany do MSSF 9 *Instrumenty finansowe* – prawo wcześniejszej spłaty z negatywnym wynagrodzeniem

(iii) KIMSF 23 *Niepewność w zakresie sposobów ujmowania podatku dochodowego*

Przy sporządzaniu niniejszego sprawozdania finansowego Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregośkolwiek ze standardów.

Grupa oczekuje, że poniższy standard będzie miał istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy w momencie jego pierwszego zastosowania.

MSSF 16 Leasing

Przewidywany wpływ zastosowania standardu MSSF 16 *Leasing*

Grupa jest zobowiązana do wdrożenia standardu MSSF 16 *Leasing* od dnia 1 stycznia 2019 roku. MSSF 16 zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 *Leasing*. MSSF 16 wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model ujmowania i wyceny leasingu. Leasingobiorca rozpoznaje składnik aktywów reprezentujący prawo do użytkowania określonego aktywa oraz zobowiązanie leasingowe odpowiadające jego obowiązowi uiszczenia opłat leasingowych. Leasingobiorca odrębnie ujmuje koszty odsetek od zobowiązania z tytułu leasingu i amortyzację aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

MSSF 16 przewiduje wyjątki od ogólnego modelu leasingu u leasingobiorcy dotyczące krótkoterminowych umów leasingu (tj. umów poniżej 12 miesięcy) oraz leasingu aktywów o niskiej wartości (np. laptopy).

Standard nie wprowadza znaczących zmian do wymogów dotyczących leasingodawców. Leasingodawca nadal klasyfikuje umowy leasingu jako leasing finansowy bądź operacyjny, zgodnie z dotychczasowymi zasadami wg MSR 17.

Wdrożenie MSSF 16 spowoduje spadek kosztów najmu, wzrost kosztów amortyzacji i kosztów finansowych, które spowodują wzrost wskaźnika EBITDA, aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznaniem składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wskaźnika zadłużenia.

Wdrożenie MSSF 16

MSSF 16 przewiduje dwie metody zastosowania standardu po raz pierwszy:

- a) pełne podejście retrospektywne (co wymaga zastosowania wymogów nowego standardu dla każdego okresu porównawczego)
- b) zmodyfikowane podejście retrospektywne (brak konieczności przekształcania danych porównawczych).

Grupa postanowiła zastosować „zmodyfikowane podejście retrospektywne”, skutkujące rozpoznaniem skumulowanego efektu początkowego zastosowania MSSF 16 jako korekty bilansu otwarcia na dzień początkowego zastosowania Standardu. W związku z wyborem zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego, Grupa nie ma obowiązku dokonania przekształcenia danych porównawczych.

Grupa oszacowała przewidywany wpływ jaki będzie miało zastosowanie po raz pierwszy standardu MSSF 16 na jej sprawozdanie finansowe. Przewidywany wpływ wdrożenia standardu opiera się na analizach przeprowadzonych do dnia publikacji niniejszego sprawozdania finansowego i został przedstawiony poniżej. Rzeczywisty wpływ zastosowania MSSF 16 na dzień 1 stycznia 2019 roku może ulec zmianie ponieważ Grupa jest w trakcie weryfikacji i akceptacji ostatecznych założeń

i szacunków niezbędnych do rozpoznania prawa do użytkowania składnika aktywów oraz zobowiązania leasingowego zgodnie z nowym standardem.

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi operacyjne Grupa rozpoznała zobowiązanie leasingowe wycenione w wartości bieżącej pozostałych do dokonania płatności leasingowych, zdyskontowanych z wykorzystaniem krańcowej stopy procentowej na dzień początkowego zastosowania. Grupa dokonała wyceny prawa do użytkowania składnika aktywów dla poszczególnych umów leasingowych (odrębnie dla każdej umowy) w wartości równej zobowiązaniu leasingowemu, skorygowanemu o wcześniej rozpoznane przedpłacone lub naliczone opłaty leasingowe.

Zgodnie z szacunkami, na dzień 1 stycznia 2019 r. wartość składników aktywów z tytułu prawa do użytkowania i wartość zobowiązań z tytułu leasingu są sobie równe, a wdrożenie standardu nie będzie miało wpływu na kapitały własne. Szacowany wpływ wdrożenia MSSF 16 na sumę bilansową na dzień 1 stycznia 2019 roku wynosi około 1,5 mld zł (nie w milionach) i wynika z ujęcia aktywa z tytułu prawa do użytkowania w korespondencji z zobowiązaniem leasingowym.

Dla leasingów klasyfikowanych zgodnie z MSR 17 jako leasingi finansowe, wartość składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania leasingowego zostały ustalone w wartości bieżącej odpowiednio składników aktywów będących przedmiotem leasingu finansowego oraz zobowiązań leasingowych.

5. Wpływ wdrożenia MSSF9 i MSSF 15

MSSF 9 Instrumenty finansowe

MSSF 9 *Instrumenty finansowe* określa wymogi dotyczące ujmowania i wyceny aktywów finansowych, zobowiązań finansowych i niektórych umów dotyczących kupna lub sprzedaży pozycji niefinansowych. Niniejszy standard zastąpił MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*.

MSSF 9 określa nowe podejście do klasyfikacji oraz wyceny aktywów finansowych, które odzwierciedla model biznesu, w którym zarządza się tymi aktywami oraz charakterystykę związanych z nimi przepływów pieniężnych. MSSF 9 zawiera następujące główne kategorie klasyfikacji aktywów finansowych: wyceniane według amortyzowanego kosztu, według wartości godziwej przez inne całkowite dochody oraz według wartości godziwej przez wynik finansowy. Nowe wymogi w zakresie klasyfikacji aktywów finansowych nie miały istotnego wpływu na sposób ujmowania i wyceny należności handlowych, pożyczek, inwestycji w dłużne papiery wartościowe oraz inwestycji w papiery udziałowe zarządzane na podstawie wartości godziwej.

Pożyczki oraz należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności są utrzymywane w celu gromadzenia umownych przepływów pieniężnych i oczekuje się, że spowodują przepływy środków pieniężnych stanowiące jedynie spłatę kapitału i odsetek. Grupa dokonała analizy charakterystyki umownych przepływów pieniężnych związanych z tymi instrumentami i stwierdziła, że spełniają one kryteria wyceny według amortyzowanego kosztu zgodnie z MSSF 9.

MSSF 9 zastępuje model „straty poniesionej” w MSR 39 modelem „straty oczekiwanej” (‘ECL’). Podejście to wymaga znaczącego osądu w jaki sposób zmiany czynników ekonomicznych wpływają na wartość ECL, określonego na podstawie przyjętego poziomu prawdopodobieństwa. Wdrożenie nowego modelu nie miało istotnego wpływu na wartość odpisów ujętych przez Grupę.

Ponadto, MSSF 9 zawiera również opcjonalne wymagania dotyczące rachunkowości zabezpieczeń. W ramach wyboru stosowanych zasad rachunkowości Grupa zdecydowała nadal stosować wymogi dotyczące rachunkowości zabezpieczeń zawarte w MSR 39 zamiast wymogów zawartych w MSSF 9.

Na dzień 1 stycznia 2018 roku klasyfikacja i wartość księgowa instrumentów finansowych Grupy przedstawiały się następująco:

			MSR 39	MSSF 9
	Kategoria wg MSR 39	Kategoria wg MSSF 9	Wartość księgowa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	pożyczki i należności	zamortyzowany koszt	4,5	4,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	pożyczki i należności	zamortyzowany koszt	2.454,5	2.454,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	pożyczki i należności	zamortyzowany koszt	1.161,5	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	pożyczki i należności	zamortyzowany koszt	10,5	10,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(10.633,3)	(10.633,3)
Zobowiązania z tytułu obligacji	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(1.018,2)	(1.018,2)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(555,3)	(555,3)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(28,3)	(28,3)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(760,5)	(760,5)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	inne zobowiązania	zamortyzowany koszt	(665,3)	(665,3)
Razem			(10.029,9)	(10.029,9)

MSSF 15 Przychody z umów z klientami

MSSF 15 ustala jeden, pięcioetapowy model do ustalania i rozpoznawania przychodów, który ma być stosowany do wszystkich umów z klientami. Zastąpił on istniejący standard MSR 18 *Przychody* oraz MSR 11 *Umowy o usługę budowlaną*.

W przypadku Grupy największa zmiana wywołana wdrożeniem standardu dotyczy rozpoznawania przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem), w ramach których następuje sprzedaż produktów subsydiowanych dostarczanych w momencie zawarcia umowy: skumulowana wartość przychodów w czasie trwania umowy nie uległa zmianie, ale nastąpiła zmiana alokacji pomiędzy przychodami ze sprzedaży sprzętu i przychodami z tytułu świadczenia usług (większa część całkowitego wynagrodzenia jest przypisana do dostarczonego z góry sprzętu, wymagając wcześniejszego rozpoznania przychodu).

Wcześniejsze rozpoznanie przychodu spowodowało ujęcie w bilansie aktywów z tytułu kontraktów, odzwierciedlające prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi. Grupa prezentuje aktywa z tytułu

kontraktów jako aktywa krótkoterminowe w związku z tym, iż ich realizacja jest przewidziana w okresie normalnego cyklu operacyjnego. W przypadku sprzedaży subsydiowanej Grupa nie koryguje przyręczonej kwoty wynagrodzenia o wpływ istotnego elementu finansowania, ponieważ oczekuje że okres od momentu przekazania dobra lub usługi klientowi do momentu zapłaty przez klienta wyniesie nie więcej niż jeden rok.

Wdrożenie MSSF15 spowodowało ujęcie w bilansie zobowiązania z tytułu kontraktów. Zobowiązania kontraktowe stanowią zobowiązania Grupy do przekazania dóbr lub usług do klientów, za które Grupa otrzymała już wynagrodzenie od klienta końcowego lub kwota wynagrodzenia jest należna.

Grupa nie zidentyfikowała żadnych istotnych praw materialnych w umowach z klientami, które powinny zostać wyodrębnione jako oddzielne zobowiązania do spełnienia świadczenia.

Grupa zazwyczaj sprzedaje swoje usługi oraz towary przez dystrybutorów, którzy pełnią rolę agenta, co oznacza, że nie przejmują na siebie wszystkich rodzajów ryzyka związanych z dostawą towarów i usług, w związku z czym przychody ze sprzedaży rozpoznawane są przez Grupę w momencie sprzedaży do klienta końcowego.

Ujęte w bilansie zobowiązania z tytułu kontraktów dotyczą głównie niewykorzystanych środków w systemie prepaid, poprzednio ujmowane jako przychody przyszłych okresów.

Wdrożenie MSSF 15 spowodowało zmiany w polityce rachunkowości w zakresie rozpoznawania przychodów. Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- a) ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia,
- b) określeniu i przypisaniu cen transakcyjnych do odrębnych zobowiązań do wykonania świadczenia; przypisanie to następuje na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży, jakie mogłyby zostać uzyskane, gdyby przyręczone dobra i usługi zostały sprzedane pojedynczo w odrębnej transakcji.

Grupa zastosowała MSSF 15 z wykorzystaniem zmodyfikowanej metody retrospektywnej, w której skumulowany efekt zastosowania standardu po raz pierwszy jest rozpoznany w zyskach zatrzymanych na dzień pierwszego zastosowania standardu.

Zastosowanie MSSF 15 miało następujący wpływ na skonsolidowany bilans na dzień 1 stycznia 2018 roku:

	1 stycznia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	1 stycznia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Zestawy odbiorcze	325,3	-	325,3
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2.867,1	-	2.867,1
Wartość firmy	11.041,7	-	11.041,7
Relacje z klientami	2.557,3	-	2.557,3
Marki	2.037,1	-	2.037,1
Inne wartości niematerialne	3.261,5	-	3.261,5
Długoterminowe aktywa programowe	170,1	-	170,1
Nieruchomości inwestycyjne	5,1	-	5,1
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	91,4	-	91,4
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	1.270,7	-	1.270,7
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych</i>	665,2	-	665,2
<i>metodą praw własności</i>			
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	1,9	-	1,9
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	197,2	-	197,2
Aktywa trwałe razem	23.824,5	-	23.824,5
Krótkoterminowe aktywa programowe	251,7	-	251,7
Aktywa z tytułu kontraktów	-	696,2	696,2
Zapasy	283,7	25,2	308,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1.983,2	(121,4)	1.861,8
Należności z tytułu podatku dochodowego	1,3	-	1,3
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	207,9	-	207,9
Pozostałe aktywa obrotowe	31,7	-	31,7
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	5,1	-	5,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.161,5	-	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,5	-	10,5
Aktywa obrotowe razem	3.931,5	600,0	4.531,5
Aktywa razem	27.756,0	600,0	28.356,0

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	1 stycznia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	1 stycznia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Kapitał zakładowy	25,6	-	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	-	7.174,0
Pozostałe kapitały	3,2	-	3,2
Zyski zatrzymane	4.871,4	484,9	5.356,3
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	12.074,2	484,9	12.559,1
Udziały niekontrolujące	42,6	-	42,6
Kapitał własny razem	12.116,8	484,9	12.601,7
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.291,4	-	9.291,4
Zobowiązania z tytułu obligacji	975,7	-	975,7
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	18,6	-	18,6
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	440,8	-	440,8
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	879,8	113,8	993,6
Przychody przyszłych okresów	3,2	(3,2)	-
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	114,2	-	114,2
Zobowiązania długoterminowe razem	11.723,7	110,6	11.834,3
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.341,9	-	1.341,9
Zobowiązania z tytułu obligacji	42,5	-	42,5
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	9,7	-	9,7
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	114,5	-	114,5
Zobowiązania z tytułu kontraktów	-	597,6	597,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1.727,3	25,2	1.752,5
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	3,6	-	3,6
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	61,3	-	61,3
Przychody przyszłych okresów	618,3	(618,3)	-
Zobowiązania krótkoterminowe razem	3.915,5	4,5	3.920,0
Zobowiązania razem	15.639,2	115,1	15.754,3
Pasywa razem	27.756,0	600,0	28.356,0

W celu zapewnienia porównywalności okresów poniżej przedstawiono wpływ zastosowania MSSF 15 na skonsolidowane sprawozdanie finansowe za bieżący okres.

	okres 12 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	10.746,2	(60,1)	10.686,1
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.539,9	(447,3)	6.092,6
Przychody hurtowe	3.043,8	-	3.043,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	973,7	412,3	1.386,0
Pozostałe przychody ze sprzedaży	188,8	(25,1)	163,7
Koszty operacyjne	(8.954,5)	(24,3)	(8.978,8)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(2.448,9)	-	(2.448,9)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(1.970,7)	-	(1.970,7)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(1.149,9)	(24,3)	(1.174,2)
Koszty kontentu	(1.355,3)	-	(1.355,3)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(933,9)	-	(933,9)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(738,9)	-	(738,9)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(83,9)	-	(83,9)
Inne koszty	(273,0)	-	(273,0)
Pozostałe przychody operacyjne, netto	19,7	-	19,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.811,4	(84,4)	1.727,0
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(33,0)	-	(33,0)
Koszty finansowe, netto	(386,7)	-	(386,7)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,2)	-	(1,2)
Zysk brutto za okres	1.390,5	(84,4)	1.306,1
Podatek dochodowy	(506,0)	16,0	(490,0)
Zysk netto za okres	884,5	(68,4)	816,1

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Zestawy odbiorcze	264,5	-	264,5
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4.792,2	-	4.792,2
Wartość firmy	11.309,4	-	11.309,4
Relacje z klientami	2.212,2	-	2.212,2
Marki	2.096,1	-	2.096,1
Inne wartości niematerialne	3.005,5	-	3.005,5
Długoterminowe aktywa programowe	503,8	-	503,8
Nieruchomości inwestycyjne	29,9	-	29,9
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	99,7	-	99,7
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	701,1	-	701,1
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych</i>	43,0	-	43,0
<i>metodą praw własności</i>			
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	259,7	-	259,7
Aktywa trwałe razem	25.274,1	-	25.274,1
Krótkoterminowe aktywa programowe	543,2	-	543,2
Aktywa z tytułu kontraktów	-	648,4	648,4
Zapasy	385,0	9,0	394,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.505,6	(135,2)	2.370,4
Należności z tytułu podatku dochodowego	34,6	-	34,6
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	218,5	-	218,5
Pozostałe aktywa obrotowe	34,9	-	34,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.167,0	-	1.167,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,7	-	11,7
Aktywa obrotowe razem	4.900,5	522,2	5.422,7
Aktywa razem	30.174,6	522,2	30.696,8

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Kapitał zakładowy	25,6	-	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	-	7.174,0
Pozostałe kapitały	(162,5)	-	(162,5)
Zyski zatrzymane	5.773,4	416,5	6.189,9
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	12.810,5	416,5	13.227,0
Udziały niekontrolujące	648,2	-	648,2
Kapitał własny razem	13.458,7	416,5	13.875,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.605,3	-	8.605,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	976,0	-	976,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	15,8	-	15,8
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	348,2	-	348,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.062,3	97,8	1.160,1
Przychody przyszłych okresów	17,4	(17,4)	-
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	697,6	-	697,6
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>165,2</i>	<i>-</i>	<i>165,2</i>
Zobowiązania długoterminowe razem	11.722,6	80,4	11.803,0
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.611,3	-	1.611,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	42,3	-	42,3
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	8,2	-	8,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	118,1	-	118,1
Zobowiązania z tytułu kontraktów	-	705,2	705,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.374,2	8,2	2.382,4
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	<i>8,8</i>	<i>-</i>	<i>8,8</i>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	151,1	-	151,1
Przychody przyszłych okresów	688,1	(688,1)	-
Zobowiązania krótkoterminowe razem	4.993,3	25,3	5.018,6
Zobowiązania razem	16.715,9	105,7	16.821,6
Pasywa razem	30.174,6	522,2	30.696,8

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	za okres 12 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSR 18	Korekty	31 grudnia 2018 sporządzony zgodnie z MSSF 15
Zysk netto	884,5	(68,4)	816,1
Korekty:	2.347,6	68,4	2.416,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.970,7	-	1.970,7
Płatności za licencje filmowe i sportowe	(363,5)	-	(363,5)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych	337,0	-	337,0
Odsetki	401,6	-	401,6
Zmiana stanu zapasów	(93,4)	16,2	(77,2)
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(302,9)	13,8	(289,1)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów	56,8	(101,0)	(44,2)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów	-	47,8	47,8
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów	-	107,6	107,6
Straty z tytułu różnic kursowych, netto	15,8	-	15,8
Podatek dochodowy	506,0	(16,0)	490,0
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym	(83,9)	-	(83,9)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych, wycenianych metodą praw własności	1,2	-	1,2
Inne korekty	(97,8)	-	(97,8)
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	3.232,1	-	3.232,1
Podatek dochodowy zapłacony	(343,2)	-	(343,2)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	26,2	-	26,2
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	2.915,1	-	2.915,1
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(624,3)	-	(624,3)
Nabycie wartości niematerialnych	(304,1)	-	(304,1)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych i innych jednostkach	(16,1)	-	(16,1)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(792,4)	-	(792,4)
Płatności z tytułu koncesji	(119,6)	-	(119,6)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	11,6	-	11,6
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	(130,0)	-	(130,0)
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze	130,5	-	130,5
Pożyczki udzielone	(12,4)	-	(12,4)
Splata udzielonych pożyczek	29,3	-	29,3
Nabycie obligacji	(9,2)	-	(9,2)
Pozostałe wpływy	1,2	-	1,2
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.835,5)	-	(1.835,5)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	635,3	-	635,3
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	(1.282,2)	-	(1.282,2)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu finansowego i zapłacone prowizje*	(419,0)	-	(419,0)
Inne wydatki	(8,4)	-	(8,4)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.074,3)	-	(1.074,3)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	5,3	-	5,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.172,0**	-	1.172,0**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	1,4	-	1,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.178,7***	-	1.178,7***

* obejmuje wpływ instrumentów IRS oraz zapłatę za koszty związane z modyfikacją umowy kredytowej

** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,5 złotych

*** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 złotych

6. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku obejmuje następujące jednostki:

	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)			
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. ^(a)	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	-	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	obróć licencjami programowymi	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej PL 2014 Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	nadawca telewizyjny	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja radiowa	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Eileme 1 AB (publ) ^(b)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Liberty Poland S.A.	ul. Katowicka 47 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
Plus TM Management Sp. z o.o. (c)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	zarządzanie i dzierżawa własności intelektualnej	-	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodерów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp. k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	*	*
Litenite Ltd.	Kostaki Pantelidi 1 1010, Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	100%
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Eska TV S.A.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o. ^(d)	ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Netia S.A. ^(e)	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Internetia Sp. z o.o. ^(e)	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Netia 2 Sp. z o.o. ^(e)	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
TK Telekom Sp. z o.o. ^(e)	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Telefonia Dialog Sp. z o.o. ^(e,f)	ul. Strzegomska 142A, 54-429 Wrocław	działalność telekomunikacyjna	-	-
Petrotel Sp. z o.o. ^(e)	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	-
Eleven Sports Network Sp. z o.o. ^(g)	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	nadawca telewizyjny	50% plus 1 udział	-
Superstacja Sp. z o.o. ^(h)	Al. Stanów Zjednoczonych 53, 04-028 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	-
Netshare Media Group Sp. z o.o. ⁽ⁱ⁾	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	-

* Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.

(a) W dniu 30 listopada 2018 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Cyfrowy Polsat S.A. ze spółką Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Cyfrowy Polsat S.A.

(b) W dniu 28 kwietnia 2018 roku sąd zarejestrował transgraniczne połączenie Cyfrowy Polsat S.A. i Eileme 1 AB. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Cyfrowy Polsat S.A.

(c) W dniu 30 listopada 2018 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Polkomtel Sp. z o.o. ze spółką Plus TM Management Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Polkomtel Sp. z o.o.

- (d) Spółka konsolidowana od 1 marca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów (nota 38).
 (e) Spółka konsolidowana od 22 maja 2018 roku w wyniku objęcia przez Grupę kontroli nad Netia S.A. (nota 38).
 (f) W dniu 30 listopada 2018 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Netia S.A. ze spółką Telefonía Dialog Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Netia S.A.
 (g) Spółka konsolidowana od dnia 25 maja 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 50% plus jeden udział (nota 38).
 (h) Spółka konsolidowana od dnia 4 czerwca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów (nota 38).
 (i) Spółka konsolidowana od dnia 25 czerwca 2018 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów (nota 38).

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road London NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodfuzja	50%	50%
TV Spektrum Sp. z o.o. ^(a)	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	49,48%	34,02%
Netia S.A. ^(b)	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	31,76%
TVO Sp. z o.o. ^(c)	ul. Stefana Batorego 28-32, 81-366 Gdynia	sprzedaż detaliczna	45,1%	-
Premium Mobile S.A.	ul. Gintrowskiego 31, 02-697 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	-

(a) W dniu 2 lutego 2018 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o.

(b) W dniu 22 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat S.A. objęła kontrolę nad Netia S.A.

(c) W dniu 29 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. nabyła 45,1% udziałów w TVO Sp. z o.o.

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Aleje Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,55%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5%**	1,5%**

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.

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

Zasady stosowane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

7. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji

Zasady polityki rachunkowości przedstawione poniżej stosowane były w odniesieniu do wszystkich okresów zaprezentowanych w skonsolidowanym sprawozdaniu przez wszystkie jednostki należące do Grupy.

a) Podstawa wyceny

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych wycenianych według wartości godziwej.

b) Założenie kontynuacji działalności

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2018 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do milionów. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Grupy.

d) Dokonane osądy i oszacowania

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W notcie 50 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

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

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku oraz nabycie kolejnych 15,46% udziałów w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz nabycie dodatkowych akcji w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku oraz objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na wdrożenie MSSF 15 z dniem 1 stycznia 2018.

f) Zasady konsolidacji

(i) Jednostki zależne

Jednostkami zależnymi są jednostki kontrolowane przez Spółkę Dominującą. Grupa sprawuje kontrolę nad jednostką, w której dokonano inwestycji, w przypadku, gdy z tytułu swojego zaangażowania w tę jednostkę, podlega ekspozycji na zmienne wyniki finansowe lub gdy ma prawa do zmiennych wyników finansowych i możliwość wywierania wpływu na wysokość tych wyników finansowych poprzez sprawowanie władzy nad tą jednostką.

Sprawozdania finansowe spółek zależnych uwzględniane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, począwszy od dnia uzyskania kontroli, aż do momentu jej wygaśnięcia.

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzone są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie Jednostki Dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze.

Transakcje na udziałach/akcjach spółki zależnej pomiędzy jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi tejże spółki zależnej są ujmowane jako transakcje pomiędzy akcjonariuszami, o ile nie skutkują zmianą kontroli nad jednostką zależną. W skonsolidowanym rachunku zysków i strat nie są wykazywane żadne zyski ani straty odnośnie transakcji między jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi, chyba że w wyniku transakcji doszło do utraty kontroli. Transakcje w wyniku których nie doszło do utraty kontroli są wykazywane w kapitałach własnych.

Opcje put przyznane w momencie objęcia kontroli nad spółką zależną właścicielom udziałów/akcji nie dających kontroli nad tą spółką zależną (tj. nakładające na Grupę obowiązek odkupienia udziałów niekontrolujących w określonych przypadkach w przyszłości po określonej cenie) skutkują rozpoznaniem zobowiązania finansowego w skonsolidowanym bilansie.

O ile taka opcja put nie została wykonana, na koniec każdego okresu raportowego Grupa określa wartość udziałów niekontrolujących (włączając część zysku/straty alokowaną do udziałów niekontrolujących), usuwa z bilansu udziały niekontrolujące tak jakby zostały nabyte na tą datę bilansową i rozpoznaje zobowiązanie finansowe wyceniane w wartości bieżącej kwoty wykupu opcji. Kwota różnicy jest ujmowana jak transakcja między jednostką dominującą a udziałowcami mniejszościowymi opisana powyżej.

W momencie wygaśnięcia niewykonanej opcji put, Grupa w pełni usuwa z bilansu zobowiązanie finansowe i rozpoznaje udziały niekontrolujące tak jakby opcja put nigdy nie była przyznana.

(ii) Jednostki stowarzyszone i Wspólne przedsięwzięcia

Jednostki stowarzyszone obejmują jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz których nie kontroluje ani nie sprawuje wspólnej kontroli nad polityką finansową i operacyjną. Zazwyczaj Grupa wywiera znaczący wpływ na jednostkę gdy posiada od 20% do 50% praw głosu. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są wyceniane metodą praw własności.

Grupa stosuje MSSF 11 dla wszystkich wspólnych porozumień umownych. Zgodnie z MSSF 11 inwestycje we wspólne porozumienia umowne są klasyfikowane albo jako wspólna działalność albo jako wspólne przedsięwzięcia w zależności od praw i obowiązków umownych każdego inwestora. Grupa oceniła charakter swoich wspólnych porozumień umownych i ustaliła, że są to wspólne przedsięwzięcia. Wspólne przedsięwzięcia są wyceniane metodą praw własności.

Zgodnie z metodą praw własności, udziały w inwestycjach są początkowo ujmowane wg kosztu i następnie korygowane, tak aby ująć udział Grupy w wyniku oraz w zmianach pozostałych całkowitych dochodów, dotyczących okresu po nabyciu. Gdy udział Grupy w stratach jednostki stowarzyszonej bądź wspólnego przedsięwzięcia jest równy albo przekracza jej udziały w jednostce (zawierające wszystkie długoterminowe udziały, które, w istocie, tworzą część inwestycji netto Grupy), Grupa nie ujmuje

kolejnych strat, chyba że zaciągnęła zobowiązania lub dokonała płatności w imieniu jednostek stowarzyszonych bądź wspólnych przedsięwzięć.

Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą oraz jej jednostkami stowarzyszonymi i wspólnymi przedsięwzięciami są eliminowane w stopniu odzwierciedlającym udziały Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są również eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przeniesionego składnika aktywów. Tam gdzie było to konieczne, zasady rachunkowości stosowane przez jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia zostały zmienione dla zapewnienia zgodności z zasadami rachunkowości stosowanymi przez Grupę.

(iii) Korekty konsolidacyjne

Salda rozrachunków wewnętrznych pomiędzy jednostkami Grupy, transakcje zawierane w obrębie Grupy oraz wszelkie wynikające z nich niezrealizowane zyski lub straty, a także przychody i koszty Grupy są eliminowane w trakcie sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Niezrealizowane zyski wynikające z transakcji z jednostkami stowarzyszonymi oraz wspólnymi przedsięwzięciami są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania proporcjonalnie do wysokości udziału Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego na tej samej zasadzie, co niezrealizowane zyski, ale wyłącznie w przypadku, gdy nie występują przesłanki wskazujące na utratę wartości.

(iv) Połączenie jednostek gospodarczych pod wspólną kontrolą

Połączenia jednostek gospodarczych reguluje standard MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”. Jednak standard ten wyłącza ze swojego zakresu transakcje pomiędzy jednostkami pozostającymi pod wspólną kontrolą. Zgodnie z MSR 8 par. 10-12, w przypadku braku standardu odnoszącego się konkretnie do danej transakcji, kierownictwo jednostki kieruje się osądem przy opracowywaniu i stosowaniu zasad rachunkowości, które powinny być konsekwentnie stosowane dla podobnych transakcji.

W związku z powyższym Grupa wybrała metodę nabycia w przypadku połączeń jednostek będących pod wspólną kontrolą zgodnie z MSSF 3.

g) Waluty obce

Transakcje w walucie obcej

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

h) Instrumenty finansowe

(i) Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne

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

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

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

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

Zasady ujmowania zysków i strat z działalności inwestycyjnej i kosztów finansowych zostały omówione w punkcie 7u.

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.

(ii) Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Rachunkowość zabezpieczeń

Grupa może stosować instrumenty pochodne takie jak walutowe transakcje forward, opcje walutowe typu call, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności kursów walutowych oraz stóp procentowych.

Dla celów rachunkowości zabezpieczeń, zabezpieczenia Grupy klasyfikowane są jako zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przypadku zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności przepływów pieniężnych, które można przypisać do konkretnego rodzaju ryzyka związanego z ujętym składnikiem aktywów lub zobowiązaniem lub z wysoce prawdopodobną planowaną transakcją.

W momencie ustanowienia zabezpieczenia Grupa formalnie wyznacza i dokumentuje powiązanie zabezpieczające, jak również cel zarządzania ryzykiem przez Grupę oraz strategię ustanowienia zabezpieczenia. Dokumentacja zawiera identyfikację instrumentu zabezpieczającego, zabezpieczanej pozycji lub transakcji, charakter zabezpieczanego ryzyka, a także sposób, w jaki Grupa będzie oceniała efektywność instrumentu zabezpieczającego w kompensowaniu zagrożenia zmianami przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce efektywne w kompensowaniu zmian przepływów pieniężnych wynikających z zabezpieczanego ryzyka. Zabezpieczenie jest na bieżąco oceniane w celu stwierdzenia wysokiej efektywności we wszystkich okresach sprawozdawczych, na które zabezpieczenie zostało ustanowione.

W przypadku zabezpieczenia przepływów pieniężnych, część zysków lub strat związanych z instrumentem zabezpieczającym, stanowiącą efektywne zabezpieczenie, ujmuje się poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego w kapitale z aktualizacji wyceny, a nieefektywną część zysków lub strat ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Zyski lub straty ujęte w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego przenosi się z kapitałów własnych do rachunku zysków i strat w tym samym okresie, w którym zabezpieczana transakcja wpływa na rachunek zysków i strat to znaczy w okresie, w którym zyski lub straty są ujęte w kosztach finansowych netto lub następuje planowana sprzedaż.

Zyski i straty z rozliczenia instrumentów pochodnych, które są efektywnymi instrumentami zabezpieczającymi i objęte są polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowane są w tej samej pozycji, co wpływ zabezpieczanej pozycji. Instrument zabezpieczający dzielony jest na część krótkoterminową i długoterminową, tylko wtedy, jeżeli można go wiarygodnie podzielić.

Pozostałe instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są ujmowane według wartości godziwej, a koszty transakcji są ujmowane w momencie ich poniesienia. Po początkowym ujęciu Grupa wycenia te instrumenty pochodne w wartości godziwej, a zmiany ujmowane są w rachunku zysków i strat.

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe lub podzielone na krótkoterminowe i długoterminowe na podstawie analizy okoliczności (np. umowne przepływy pieniężne):

- W przypadku, gdy Grupa zamierza posiadać instrument pochodny traktowany jako zabezpieczenie ekonomiczne (nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń) przez okres powyżej 12 miesięcy od daty raportowania, wówczas instrument pochodny jest klasyfikowany jako długoterminowy (lub podzielony na krótkoterminowy i długoterminowy) zgodnie z klasyfikacją instrumentu bazowego.
- Wbudowane instrumenty pochodne, które nie są ściśle powiązane z umową zasadniczą klasyfikowane są zgodnie z przepływami pieniężnymi wynikającymi z umowy zasadniczej.

i) Kapitał własny

Akcje zwykłe

Koszty bezpośrednio związane z emisją akcji zwykłych pomniejszają wartość kapitału.

Akcje uprzywilejowane

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

Koszty związane z emisją i publiczną ofertą akcji

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

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Kapitał ten obejmuje nadwyżkę wartości emisyjnej akcji nad ich wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

Zyski zatrzymane

Poza wynikiem netto, pozycja ta obejmuje kapitał tworzony zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

j) Rzeczowe aktywa trwałe

(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych

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

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do używania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów.

Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do

używania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

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

(ii) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomość (grunt, budynek albo oba te elementy), którą Grupa traktuje jako źródło przychodów z czynszów lub utrzymuje w posiadaniu ze względu na przyrost ich wartości, względnie obie te korzyści łącznie.

Nieruchomości inwestycyjne wyceniane są na moment początkowego ujęcia w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Po początkowym ujęciu wszystkie nieruchomości inwestycyjne należące do Grupy wycenia się zgodnie z MSR 16, czyli stosując model ceny nabycia lub kosztu wytworzenia opisany w punkcie (i) powyżej.

Nieruchomość inwestycyjna zostaje usunięta z bilansu w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, jeżeli nie oczekuje się uzyskania w przyszłości żadnych korzyści wynikających z jej zbycia.

(iii) Nakłady ponoszone w terminie późniejszym

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

(iv) Amortyzacja

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do wartości podlegającej amortyzacji, którą jest cena nabycia lub koszt wytworzenia danego składnika aktywów, pomniejszone o jego wartość rezydualną. Jeżeli istotne części składowe pojedynczych aktywów mają różny okres ekonomicznej użyteczności, wówczas części składowe amortyzuje się indywidualnie.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika rzeczowych aktywów trwałych.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Zestawy odbiorcze	2 lub 3 lub 5	lat
Budynki i budowle	2-61	lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-30	lat
Środki transportu	2-10	lat
Inne środki trwałe	2-26	lat

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

(v) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają kryteria leasingu finansowego, są ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej. Dekodery oraz modemy i routery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe (Zestawy odbiorcze ujęte w bilansie).

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność Grupy, a amortyzacja liczona jest zgodnie z MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Składniki aktywów użytkowanych na podstawie umowy leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze umarza się przez krótszy z dwóch okresów: okres trwania umowy leasingu lub okres użytkowania, chyba że Grupa posiada wystarczającą pewność, że uzyska tytuł własności przed upływem okresu leasingu.

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zestawów odbiorczych oraz innych aktywów trwałych, co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości i istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności. Polityka rachunkowości w zakresie utraty wartości opisana jest w punkcie 7n.

k) Wartości niematerialne

(i) Wartość firmy

Wartość firmy stanowi nadwyżkę sumy przekazanej zapłaty i zobowiązania do zapłaty, wartości udziałów niedających kontroli w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejścia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wartość firmy wykazywana jest według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała.

(ii) Relacje z klientami

Relacje z klientami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania.

(iii) Marki

Marki nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych, z zastrzeżeniem sytuacji, gdy nieokreślony okres ich użytkowania jest uzasadniony, są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania. Marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Poniżej przypisano okresy użytkowania do poszczególnych marek:

- Polsat, TV4, TV6, Ipla i Polo TV (Lemon Records): nieokreślony okres użytkowania
- Plus: 51 lat (tj. do 2065 roku)
- Netia: 10 lat (tj. do 2028 roku).

(iv) Pozostałe wartości niematerialne

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

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

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

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do ceny nabycia składnika aktywów pomniejszonej o jego wartość rezydualną.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika wartości niematerialnych, innego niż wartość firmy, od momentu stwierdzenia jego przydatności do użytkowania. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii wartości niematerialnych:

- Programy komputerowe: 2-15 lat,
- Relacje z klientami: 3-13 lat,
- Koncesje: okres obowiązywania wynikający z decyzji administracyjnej,
- Pozostałe: 2-7 lat.

I) Aktywa programowe

Aktywa programowe obejmują nabyte formaty, licencje i prawa autorskie do nadawania filmów, seriali, programów informacyjnych i rozrywkowych, aktywowane koszty zamówionej przez Grupę produkcji zewnętrznej programów, aktywowane prawa do wydarzeń sportowych oraz zaliczki (w tym zaliczki na prawa sportowe).

(i) Początkowe rozpoznanie

Aktywa programowe, inne niż prawa sportowe, rozpoznawane są w cenie nabycia w momencie, kiedy rozpoczyna się możliwy do wygezekwowania prawnie okres obowiązywania licencji i spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- koszt każdego programu jest znany lub możliwe jest jego wiarygodne oszacowanie;
- program został zaakceptowany przez licencjobiorcę zgodnie z warunkami umowy licencyjnej;
- program jest dostępny do pierwszej emisji.

Aktywowane koszty produkcji obejmują koszty produkcji programów wyprodukowanych na zlecenie Grupy, w tym wyprodukowanych na podstawie licencji zakupionych od stron trzecich. Aktywowane koszty produkcji poszczególnych programów wyceniane są indywidualnie według kosztów ich wytworzenia lub ceny nabycia, nie wyższych od ich wartości odzyskiwalnej.

Prawa sportowe są rozpoznawane w cenie nabycia w momencie transmisji. Prawa do transmisji sezonowych wydarzeń sportowych, nabytych w ramach kontraktów długoterminowych (często wielosezonowych), są rozpoznawane w wartości przyporządkowanej do każdego z sezonów wydarzeń sportowych w ramach nabytego pakietu programowego, w wartości relatywnej ustalonej przez wewnętrznych ekspertów. Grupa uzależnia sposób rozpoznania praw sportowych od rodzaju kanału sportowego, na którym planowana jest eksploatacja tych praw:

- prawa sportowe przeznaczone do kanałów sportowych premium rozpoznawane są w odniesieniu do wszystkich sezonów zakontraktowanych przez Grupę w momencie rozpoczęcia pierwszego z nich;
- prawa sportowe przeznaczone do pozostałych kanałów rozpoznawane są odrębnie dla każdego sezonu w momencie rozpoczęcia każdego z nich.

Przedpłaty za nabywane aktywa programowe w okresie przed datą obowiązywania licencji są ujmowane jako zaliczki na aktywa programowe.

Zawarte i obowiązujące kontrakty dotyczące zakupu aktywów programowych, dla których nie są spełnione kryteria ujęcia jako aktywa programowe, nie są ujmowane w bilansie, lecz ujawniania się je jako przyszłe zobowiązania w wysokości niespłaconych na dzień bilansowy zobowiązań wynikających z tych kontraktów.

Aktywa programowe są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe zależnie od planowanej daty ich emisji. Aktywa programowe, odnośnie których emisja jest przewidywana w ciągu roku od dnia bilansowego są klasyfikowane jako krótkoterminowe. Prawa sportowe oraz zaliczki na prawa sportowe są klasyfikowane jako krótko- lub długoterminowe zależnie od daty wydarzenia sportowego (lub rozpoczęcia sezonu sportowego), którego dotyczą.

(ii) Amortyzacja

Amortyzacja aktywów programowych jest rozpoznawana metodami odzwierciedlającymi sposób realizowania związanych z nimi korzyści ekonomicznych. Okres użyteczności ekonomicznej jest co najwyżej równy okresowi obowiązywania licencji.

- Filmy i seriale – amortyzacja zaczyna się w momencie pierwszej emisji. Realizacja korzyści ekonomicznych jest mierzona metodą degresywną w oparciu o standardową tabelę stawek i zależy od ilości planowanych oraz dostępnych emisji, na ogół zgodnie z poniższą tabelą:

Filmy				
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji			
	I	II	III	IV
1	100%			
2	60%	40%		
3	40%	30%	30%	
4 i więcej	35%	25%	25%	15%

Seriale		
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji	
	I	II
1	100%	
2	80%	20%

- W przypadku licencji dotyczących kanałów tematycznych, filmy i seriale są w przeważającej większości amortyzowane w czterech lub pięciu emisjach przy zastosowaniu odpowiednio stawek 25% i 20%.
- Prawa sportowe – 100% wartości prawa jest rozpoznawane jako koszt w rachunku zysków i strat w momencie pierwszej emisji, a w przypadku nabytych praw do sezonów rozgrywek lub praw do wielu sezonów lub cyklu zawodów, takie prawa amortyzowane są liniowo w okresie pomiędzy początkiem pierwszego sezonu a zakończeniem ostatniego sezonu w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych przede wszystkim do kanałów sportowych premium lub przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych do pozostałych kanałów.
- Koszty zamówionej produkcji zewnętrznej z przeznaczeniem do jednorazowej emisji są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy informacyjne są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy rozrywkowe są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.

Koszty amortyzacji aktywów programowych prezentowane są w rachunku zysków i strat w kosztach operacyjnych w pozycji Koszty kontentu.

(iii) Utrata wartości

Aktywa programowe przegląda się pod kątem utraty wartości raz w roku lub częściej, w przypadku stwierdzenia wystąpienia przesłanek, iż ich wartość bilansowa może nie być odzyskiwalna. Straty z tytułu utraty wartości poszczególnych licencji

rozpoznaje się w przypadku rezygnacji z nadawania danej pozycji w przyszłości (w wyniku strategicznych zmian w zakresie polityki programowej, zmian gustów widowni lub restrykcji nałożonych przez regulacje prawne dotyczących mediów i wpływających na możliwość nadawania poszczególnych filmów) lub oczekiwanej straty z tytułu zbycia danych praw.

Utworzenie odpisów z tytułu utraty wartości w aktywach programowych rozpoznawane jest jako zwiększenie kosztu własnego sprzedaży. Odpisy z tytułu utraty wartości odwraca się jeżeli ustają przyczyny ich utworzenia. Odwrócenie odpisu rozpoznaje się jako zmniejszenie kosztu własnego sprzedaży.

m) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Rozchód zapasów jest ustalany metodą średniej ważonej ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu. W przypadku wyrobów gotowych i produkcji w toku, koszty zawierają odpowiednią część stałych pośrednich kosztów produkcji, wyliczoną przy założeniu normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

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

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

n) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe

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

Utrata wartości w odniesieniu do aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu szacowana jest jako różnica między ich wartością bilansową, a wartością bieżącą przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych przy użyciu pierwotnej efektywnej stopy procentowej.

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

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

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat w pozycji Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności.

Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Grupa dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, wartość firmy oraz marek o nieokreślonym okresie użytkowania jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

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

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

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

o) Świadczenia pracownicze

(i) Program określonych składek

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

(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne

Spółki Grupy zobowiązane są na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

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

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat. Aktuarialne zyski i straty są odnoszone w pozostałe całkowite dochody (w kapitał własny) w okresie, w którym zaistniały.

(iii) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

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

Grupa tworzy rezerwę w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych, jeśli Grupa jest prawnie lub zwyczajowo zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

p) Rezerwy

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

Ujawnienia dotyczące wrażliwych informacji mogą nie być zawarte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

(i) Naprawy gwarancyjne

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

(ii) Umowy rodzące obciążenia

Rezerwa na umowy rodzące obciążenia ujmowana jest w przypadku, gdy spodziewane przez Grupę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Rezerwa jest wyceniana w wysokości wartości bieżącej niższej z kwot: oczekiwanych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub oczekiwanych kosztów netto kontynuowania umowy. Przed ustaleniem rezerwy, Grupa ujmuje wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości przez aktywa związane z daną umową.

q) Zobowiązania warunkowe

Przez zobowiązania warunkowe rozumie się powstały na skutek zdarzeń przeszłych możliwy obowiązek, którego istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej ilości niepewnych przyszłych zdarzeń, które nie w pełni podlegają kontroli Grupy lub obecny obowiązek nieujęty w sprawozdaniu finansowym powstały na skutek zdarzeń przeszłych, którego wartości nie można wycenić wystarczająco wiarygodnie lub nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków uosabiających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia tego obowiązku.

Grupa nie ujmuje w bilansie zobowiązań warunkowych, za wyjątkiem nabytych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych.

Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

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

r) Przychody

Przychody wyceniane są według wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty z tytułu sprzedaży usług i towarów w zwykłym toku działalności Grupy, pomniejszonej o wartości zwrotów, upustów i rabatów. Przychody ujmowane są wtedy, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo otrzymania zapłaty, poniesione koszty można wiarygodnie oszacować, a kwotę przychodu można wiarygodnie wycenić. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo przyznania rabatów, których kwotę można wiarygodnie wycenić, wówczas rabat ujmowany jest jako pomniejszenie przychodów ze sprzedaży z chwilą ich ujęcia.

Przychody prezentowane są w następujący sposób:

- (a) Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składają się przede wszystkim z miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej, opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych, opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową, opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix, opłat za wynajem dekodów, opłat aktywacyjnych, kar umownych oraz opłat za usługi dodatkowe. Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług. Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań. Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych i opłat aktywacyjnych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.
- (b) Na przychody hurtowe składają się przychody z reklamy i sponsoringu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z roamingu, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału, przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych oraz przychody z usług typu *Premium Rate*. Przychody z tytułu reklamy i sponsoringu pochodzą głównie z emisji reklam i ujmowane są w okresie, w którym następuje emisja reklam. Przychody są rozpoznawane w wysokości kwot podlegających zapłacie przez nabywców czasu reklamowego po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług, podatek od reklam napojów alkoholowych oraz o udzielone rabaty. Przychody z reklamy i sponsoringu obejmują również prowizję z tytułu sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu. Wysokość prowizji jest ustalana jako kwoty podlegające zapłacie przez nabywców czasu reklamowego lub usług sponsoringu, pomniejszone o kwoty wymagające zapłaty na rzecz nadawców telewizyjnych. Prowizje ze sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w momencie wykonania usługi. Przychody z tytułu opłat od operatorów telewizji kablowych i satelitarnych obejmują opłaty uzyskane od operatorów kablowych i satelitarnych z tytułu reemisji (rozprowadzania) programów nadawanych przez Grupę. Przychody te rozpoznawane są w momencie, w którym występuje emisja programu. Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów.
- (c) Przychody ze sprzedaży sprzętu wykazywane są w wysokości odpowiadającej wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty, pomniejszonej o wartość zwrotów, opustów i rabatów. Przychody ze sprzedaży są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z ich własności zostały przeniesione na kupującego.
- (d) Pozostałe przychody ujmowane są w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów i w momencie, kiedy towar zostaje przekazany do klienta bądź usługa jest świadczona. Pozostałe przychody obejmują m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- (a) ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia,

- (b) określeniu i przypisaniu cen transakcyjnych do odrębnych zobowiązań do wykonania świadczenia; przypisanie to następuje na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży, jakie mogłyby zostać uzyskane, gdyby przyrządzone dobra i usługi zostały sprzedane pojedynczo w odrębnej transakcji.

s) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej.

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

t) Przychody i koszty z transakcji barterowych

Przychody z transakcji bezgotówkowych dotyczące różniących się od siebie towarów lub usług ujmowane są w momencie świadczenia usługi lub dostawy towarów. Otrzymane licencje programowe, towary lub usługi są ujmowane w kosztach lub aktywowane w momencie ich otrzymania lub zużycia. Grupa ujmuje transakcje bezgotówkowe na podstawie szacowanej wartości godziwej otrzymanych licencji programowych, towarów lub usług. Jeżeli towary lub usługi otrzymane są przed emisją reklamy, ujmowane jest zobowiązanie z tego tytułu. W przeciwnym wypadku, jeżeli reklama telewizyjna została wyemitowana przed otrzymaniem towarów lub usług, ujmowana jest należność z tego tytułu.

u) Zyski i straty z działalności inwestycyjnej i koszty finansowe

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

Przychody i koszty z tytułu odsetek (inne niż koszty z tytułu zadłużenia) wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memoriałowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Grupa nabywa prawa do jej otrzymania.

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), wynik z tytułu różnic kursowych z wyceny obligacji, koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

v) 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.

w) Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot ujmowanych w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego.

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

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

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie, w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Gdy nierozpoznane aktywa z tytułu podatku odroczonego okazują się być możliwe do odzyskania, są one rozpoznawane w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne.

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

x) Zysk na akcję

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

y) Raportowanie segmentów działalności

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

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

z) Rachunek przepływów pieniężnych

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

Nabycia zestawów odbiorczych udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych zestawów odbiorczych prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zwiększenie netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

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

Płatności za licencje filmowe i sportowe są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług) w ramach działalności operacyjnej. Wydatki na nabycie aktywów programowych obejmują również kwoty podatku u źródła potrącanego przez Grupę i uiszczanego do odpowiednich władz podatkowych.

8. Ustalenie wartości godziwej

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

(i) Instrumenty pochodne

Wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, dane wejściowe inne niż ceny notowane, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub zobowiązań w sposób bezpośredni (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. bazujące na cenach). W tym drugim wypadku wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Do oszacowania przyszłych przepływów pieniężnych i rynkowej stopy

procentowej wykorzystywane są informacje o strukturze stóp procentowych w Polsce i strefie euro oraz kursie wymiany złotego polskiego.

(ii) Aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa aktywów finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

(iii) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa zobowiązań finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, szacowana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Rynkową stopę procentową szacuje się jako stopę rynku międzybankowego w danym obszarze walutowym (WIBOR, EURIBOR) powiększoną o marżę związaną z ryzykiem kredytowym Grupy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

9. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 20 marca 2019 roku.

Noty objaśniające

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

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.092,6	6.067,9
Przychody hurtowe	3.043,8	2.538,6
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.386,0	1.055,2
Pozostałe przychody ze sprzedaży	163,7	166,9
Razem	10.686,1	9.828,6

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

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

Pozostałe przychody obejmują głównie przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń oraz przychody ze sprzedaży energii elektrycznej.

11. Koszty operacyjne

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		2.448,9	2.014,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		1.970,7	1.783,0
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.174,2	1.323,6
Koszty kontentu		1.355,3	1.153,6
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		933,9	894,3
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	738,9	553,1
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		83,9	67,4
Inne koszty		273,0	226,9
Razem		8.978,8	8.015,9

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wynagrodzenia	620,2	465,0
Ubezpieczenia społeczne	93,0	71,0
Pozostałe świadczenia pracownicze	25,7	17,1
Razem	738,9	553,1

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	6.086	4.802

* po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność

12. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Odsetki, netto	17,3	29,8
Pozostałe różnice kursowe, netto	(28,8)	49,6
Inne koszty	(21,5)	(72,2)
Razem	(33,0)	7,2

13. Koszty finansowe, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Odsetki od kredytów i pożyczek	358,7	369,6
Odsetki od wyemitowanych obligacji	43,2	69,8
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	-	58,7
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	(34,7)	-
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	0,2	(0,2)
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	15,7	6,3
Pozostałe	3,6	4,8
Razem	386,7	509,0

14. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	398,5	263,5
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	91,2	133,1
Pozostałe	0,3	(6,8)
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	490,0	389,8

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	78,6	109,5
Należności i inne aktywa	19,5	(20,3)
Zobowiązania	6,5	78,2
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	27,2	(29,5)
Pozostałe	(40,6)	(4,8)
Zmiana odroczonego podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat – razem	91,2	133,1

(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	(0,1)	(0,2)
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	(0,1)	(0,2)

(iii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Zysk przed opodatkowaniem	1.306,1	1.335,0
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	248,2	253,6
Różnica wynikająca z ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach mająca związek z aktywami ujętymi na skonsolidowanym bilansie	162,6	144,0
Pozostałe	79,2	(7,8)
Podatek dochodowy za rok obrotowy	490,0	389,8
Efektywna stopa podatkowa	37,5%	29,2%

(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Straty podatkowe	18,3	90,2
Zobowiązania	382,5	329,7
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	120,2	109,2
Należności i inne aktywa	75,0	65,5
Pozostałe	9,9	5,9
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	605,9	600,5
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(346,2)	(403,3)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	259,7	197,2

(v) Strata podatkowa

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	44,4	-
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	42,6	4,2
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	86,4	410,0
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	34,7	29,9
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	27,8	47,6
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	8,9	25,4
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	-	6,9
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	244,8	524,0

(vi) Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	35,1	-
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	31,2	4,2
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	6,3	405,7
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	3,2	7,9
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	11,4	24,7
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	8,9	25,4
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	-	6,9
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	96,1	474,8

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2018 roku podatek odroczony na stratach podatkowych, co do których istnieje prawdopodobieństwo, że zostaną wykorzystane w przyszłości.

Zgodnie z art. 7 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, straty podatkowe poniesione w danym roku obrotowym mogą być wykorzystane w ciągu następnych pięciu lat podatkowych. Jednakże, strata podatkowa wykorzystana w danym roku podatkowym nie może przekraczać 50% straty podatkowej za dany rok podatkowy, w którym powstała strata.

(vii) Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Należności i inne aktywa	210,4	67,8
Zobowiązania	57,7	18,5
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	1.213,6	1.135,3
Pozostałe	24,6	61,5
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	1.506,3	1.283,1
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(346,2)	(403,3)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	1.160,1	879,8

Organy skarbowe mogą dokonać kontroli ksiąg i ewidencji rachunkowej w każdej chwili, w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym złożono deklarację podatkową i nałożyć dodatkowe obciążenia podatkowe, wraz z odsetkami karnymi i innymi karami. Ponadto od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej, powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

15. EBITDA (niebadana)

Podstawową miarą zysku Grupy jest tzw. EBITDA (zysk netto przed amortyzacją, utratą wartości i zyskiem/stratą na likwidacji rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, odsetkami, zyskami i stratami z działalności inwestycyjnej i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych, natomiast nie jest miernikiem płynności ani gotówki. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację, utratę wartości i likwidację. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Zysk netto za okres	816,1	945,2
Podatek dochodowy	490,0	389,8
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	33,0	(7,2)
Koszty finansowe	386,7	509,0
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	1,2	(2,8)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	1.970,7	1.783,0
EBITDA (niebadana)	3.697,7	3.617,0

* w pozycji Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja ujęte są koszty amortyzacji i utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych (bez amortyzacji aktywów programowych)

16. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

Na dzień bilansowy Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też zysk rozwodniony na jedną akcję jest równy zyskowi podstawowemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR18)
Zysk netto	816,1	945,2
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	639.546.016	639.546.016
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	1,28	1,48

17. Rzeczowe aktywa trwałe

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2018 roku	1.183,1	35,7	264,0	3.893,9	82,0	103,4	500,9	4.879,9
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	-	17,2	44,7	1.679,6	4,1	17,3	160,8	1.923,7
Zwiększenia	84,5	9,7	15,6	291,3	24,6	20,4	390,5	752,1
Przeniesienie między grupami	-	-	-	147,7	-	-	(148,5)	(0,8)
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	15,7	289,6	1,4	9,7	(316,4)	-
Zmniejszenia	(92,9)	(0,3)	(2,2)	(98,7)	(24,3)	(5,1)	(1,9)	(132,5)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2018 roku	1.174,7	62,3	337,8	6.203,4	87,8	145,7	585,4	7.422,4
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2018 roku	5,1	-	-	3,0	-	0,3	15,5	18,8
Zwiększenia	1,5	-	-	12,5	-	-	3,7	16,2
Zmniejszenia	-	-	-	(7,2)	-	(0,4)	(2,0)	(9,6)
Wykorzystanie	(2,4)	-	-	(2,8)	-	(0,2)	(7,5)	(10,5)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	0,1	-	0,4	-	0,5
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2018 roku	4,2	-	-	5,6	-	0,1	9,7	15,4
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2018 roku	852,7	-	51,3	1.849,4	30,5	62,8	-	1.994,0
Zwiększenia	142,2	-	19,8	663,9	12,6	21,4	-	717,7
Zmniejszenia	(88,9)	-	(1,6)	(82,2)	(8,5)	(4,1)	-	(96,4)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	(0,1)	-	(0,4)	-	(0,5)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2018 roku	906,0	-	69,5	2.431,0	34,6	79,7	-	2.614,8
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2018 roku	325,3	35,7	212,7	2.041,5	51,5	40,3	485,4	2.867,1
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2018 roku	264,5	62,3	268,3	3.766,8	53,2	65,9	575,7	4.792,2

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2017 roku	1.099,5	35,6	314,5	3.548,1	70,9	101,0	417,8	4.487,9
Zwiększenia	138,8	-	12,8	198,4	17,9	5,0	256,3	490,4
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	0,1	7,5	144,2	-	3,1	(155,2)	(0,3)
Przeniesienie między grupami	-	-	(60,7)	62,8	-	(0,6)	13,5	15,0
Zmniejszenia	(55,2)	-	(10,1)	(59,6)	(6,8)	(5,1)	(31,5)	(113,1)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2017 roku	1.183,1	35,7	264,0	3.893,9	82,0	103,4	500,9	4.879,9
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2017 roku	6,6	-	-	2,7	-	0,1	8,0	10,8
Zwiększenia	0,3	-	-	5,3	-	0,2	10,6	16,1
Zmniejszenia	-	-	-	(1,6)	-	-	(2,9)	(4,5)
Wykorzystanie	(1,8)	-	-	(3,4)	-	-	(0,2)	(3,6)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2017 roku	5,1	-	-	3,0	-	0,3	15,5	18,8
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2017 roku	742,0	-	45,9	1.391,8	24,8	50,3	-	1.512,8
Zwiększenia	162,2	-	17,8	467,6	11,9	18,1	-	515,4
Zmniejszenia	(51,5)	-	(0,1)	(23,4)	(6,2)	(5,1)	-	(34,8)
Przeniesienie między grupami	-	-	(12,3)	13,4	-	(0,5)	-	0,6
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2017 roku	852,7	-	51,3	1.849,4	30,5	62,8	-	1.994,0
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2017 roku	350,9	35,6	268,6	2.153,6	46,1	50,6	409,8	2.964,3
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2017 roku	325,3	35,7	212,7	2.041,5	51,5	40,3	485,4	2.867,1

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

18. Wartość firmy

	2018	2017
Stan na 1 stycznia	11.041,7	10.975,4
Nabycie 50%+1 udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. (patrz nota 38)	157,1	-
Nabycie 65,98% udziałów w spółce Netia S.A. (patrz nota 38)	71,0	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o. (patrz nota 38)	22,6	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Superstacji Sp. z o.o. (patrz nota 38)	15,0	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o. (patrz nota 38)	1,6	-
Nabycie 100% udziałów w spółce ESKA TV S.A. (patrz nota 38)	0,3	34,9
Nabycie 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o. (patrz nota 38)	0,1	31,4
Stan na 31 grudnia	11.309,4	11.041,7

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	7.982,5	7.982,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Litenite Ltd.	368,8	368,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu 50%+1 udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o.	157,1	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu 65,98% udziałów w spółce Netia S.A.	71,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu ESKA TV S.A.	35,2	34,9
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o.	31,5	31,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Coltex ST Sp. z o.o.	22,6	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Orsen Holding Limited	16,3	16,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Superstacja Sp. z o.o.	15,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Radio PIN S.A.	4,8	4,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Netshare Media Group Sp. z o.o.	1,6	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu IT Polpager S.A.	0,2	0,2
Total	11.309,4	11.041,7

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2018 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 20).

19. Marki

	2018	2017
Stan na 1 stycznia	2.037,1	2.056,5
Zwiększenia w związku z nabyciem Netii (patrz nota 38)	88,5	-
Zwiększenia w związku z nabyciem Lemon Records (patrz nota 38)	-	4,7
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
Amortyzacja marki Netia	(5,4)	-
Stan na 31 grudnia	2.096,1	2.037,1

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Plus	1.117,5	1.141,6
Polsat	840,0	840,0
Netia	83,1	-
TV4	33,7	33,7
TV6	9,3	9,3
Ipla	7,8	7,8
Polo TV (Lemon Records)	4,7	4,7
Razem	2.096,1	2.037,1

Plus

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Ltd. w 2014 roku Grupa rozpoznała wartość marki Plus, dla której ustalono okres użytkowania 51 lat tj. do 2065 roku. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Polsat

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.) w 2011 roku Grupa rozpoznała wartość marki Polsat.

Marka Polsat dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 20).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2018 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

IPLA

W wyniku nabycia spółek tworzących serwis IPLA (w tym Redefine Sp. z o.o., obecnie Cyfrowy Polsat S.A.) Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2012 m.in. wartość firmy oraz wartość marki Ipla. Wartość marki IPLA na 31 grudnia 2018 roku wynosi 7,8 złotych. Marka IPLA dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega

amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” (patrz nota 20).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2018 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

TV4 i TV6

W wyniku nabycia spółki Polskie Media S.A. Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2013 m.in. wartość firmy oraz wartość marek TV4 i TV6. Wartość marek TV4 i TV6 na 31 grudnia 2018 roku wynosi 43,0 złotych.

Marki TV4 i TV6 dla których ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlegają amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 20).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2018 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

Polo TV (Lemon Records)

W wyniku nabycia spółki Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Polo TV (Lemon Records). Wartość marki Polo TV (Lemon Records) na 31 grudnia 2018 roku wynosi 4,7 złotych (patrz nota 38).

Marka Polo TV (Lemon Records) dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2018 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

Netia

W wyniku objęcia kontroli nad spółką Netia S.A. w dniu 22 maja 2018 roku Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wstępną wartość marki Netia w wysokości 88,5 złotych (patrz nota 38). Wstępna wartość marki Netia na 31 grudnia 2018 roku wynosi 83,1 złotych.

Marka Netii, dla której ustalono okres użytkowania 10 lat tj. do 2028 roku, podlega amortyzacji. Wstępna wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

20. Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania

Grupa zaklasyfikowała jako aktywa w skonsolidowanym bilansie wartość firmy i znaki towarowe o nieokreślonym okresie użytkowania do OWŚP, będących jednocześnie odrębnymi segmentami objętymi obowiązkiem sprawozdawczym.

Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane pod kątem utraty wartości raz do roku lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Wartość firmy i marki zostały przypisane do niżej wymienionych OWŚP w celu przeprowadzenia testu na utratę wartości. Przypisanie do danego OWŚP lub grup OWŚP nastąpiło na podstawie oczekiwanych korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała i zidentyfikowanych marek.

Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy i nie podlegają odwróceniu. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana proporcjonalnie do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

	2018	2017
OWŚP „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych”	8.678,6	8.583,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	7.982,5	7.982,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Litenite Ltd.	368,8	368,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu 65,98% udziałów w spółce Netia S.A.	71,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Coltex ST Sp. z o.o.	22,6	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Orsen Holding Limited	16,3	16,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Netshare Media Group Sp. z o.o.	1,6	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu IT Polpager S.A.	0,2	0,2
Marka Ipla	7,8	7,8
OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna”	3.526,3	3.353,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu 50%+1 udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o.	157,1	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu ESKA TV S.A.	35,2	34,9
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o.	31,5	31,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Superstacja Sp. z o.o.	15,0	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Radio PIN S.A.	4,8	4,8
Marka Polsat	840,0	840,0
Marka TV4	33,7	33,7
Marka TV6	9,3	9,3
Marka Polo TV (Lemon Records)	4,7	4,7

Wartości odzyskiwalne ośrodków wypracowujących środki pieniężne są ustalane na bazie kalkulacji wartości użytkowej. Kalkulacje te oparte są na zdyskontowanych przepływach pieniężnych przed opodatkowaniem i wykorzystują szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych dla okresu 5 letniego do 2023 roku. Projekcje przepływów pieniężnych po 5 letnim okresie prognozy są szacowane przy użyciu krańcowej stopy wzrostu. Krańcowa stopa wzrostu nie przekracza długoterminowej średniej stopy wzrostu dla kraju, w którym Grupa prowadzi działalność.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej

Obliczenie wartości użytkowej ośrodków „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych” i „Nadawanie i produkcja telewizyjna” jest najbardziej wrażliwe na następujące zmienne:

- stopy dyskontowe,
- stopa wzrostu zastosowana do szacowania przepływów pieniężnych poza okres planów finansowych.

Stopa dyskontowa – stopa dyskontowa odzwierciedla dokonany przez kierownictwo szacunek ryzyka typowego dla każdego OWŚP, z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko typowe dla danego składnika aktywów. Stopa dyskontowa została wyliczona z uwzględnieniem specyficznych warunków działalności Grupy i jej segmentów operacyjnych, w oparciu o średni ważony koszt kapitału (WACC). Stopa WACC bierze pod uwagę zarówno zadłużenie, jak i kapitał własny. Koszt kapitału własnego opiera się na zwrocie z inwestycji oczekiwanym przez inwestorów Grupy, a koszt długu oparty jest na oprocentowanych instrumentach dłużnych. Ryzyko specyficzne dla segmentu jest uwzględniane poprzez zastosowanie indywidualnego współczynnika beta. Współczynniki beta są szacowane co roku w oparciu o szeroko dostępne dane rynkowe.

Szacowana stopa wzrostu – stopy wzrostu bazują na szeroko dostępnych opublikowanych danych rynkowych.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2018 i 2017 roku:

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	
	2018	2017	2018	2017
Krańcowa stopa wzrostu	1,8%	2,0%	2,0%	2,0%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	9,1%	8,7%	6,7%	8,0%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2018 roku.

Wrażliwość na zmiany założeń

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” na dzień 31 grudnia 2018 roku są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że żadna prawdopodobna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej wyżej wymienionych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

21. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Relacje z klientami	2.212,2	2.557,3
Razem relacje z klientami	2.212,2	2.557,3
Oprogramowanie i licencje	533,7	543,1
Koncesje	2.015,6	2.467,3
Inne	27,9	32,4
Inne wartości niematerialne w budowie	428,3	218,7
Razem inne wartości niematerialne	3.005,5	3.261,5

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited Grupa ujawniła w bilansie wartość relacji z klientami i koncesji telekomunikacyjnych (900 MHz, 1800 MHz oraz 2100 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

W wyniku nabycia spółki Midas S.A. Grupa ujawniła w bilansie wartość koncesji telekomunikacyjnych (800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz oraz 2600 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Relacje z klientami na dzień 31 grudnia 2018 roku obejmowały następujące pozycje:

	Okres amortyzacji
Relacje z klientami detalicznymi	8 lub 10 lat
Relacje z klientami roamingowymi	13 lat

Koncesje telekomunikacyjne na dzień 31 grudnia 2018 roku obejmowały następujące pozycje:

	Data wygaśnięcia koncesji
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	24.02.2026
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	14.09.2029
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz FDD	25.01.2031
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2100 MHz	01.01.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	31.12.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD	31.12.2024
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 800 MHz	31.12.2018
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 3600-3800 MHz	31.12.2020

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2018 roku	4.640,0	1.193,1	3.677,8	57,7	220,9	5.149,5
Zwiększenia	-	63,1	-	0,9	263,6	327,6
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	60,1	56,0	3,7	0,5	8,1	68,3
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	57,6	-	2,6	(60,2)	-
Zmniejszenia	-	(11,1)	-	(6,6)	(4,0)	(21,7)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	-	0,8	0,8
Wartość na dzień 31 grudnia 2018 roku	4.700,1	1.358,7	3.681,5	55,1	429,2	5.524,5
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2018 roku	-	-	-	-	2,2	2,2
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(1,3)	(1,3)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2018 roku	-	-	-	-	0,9	0,9
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2018 roku	2.082,7	650,0	1.210,5	25,3	-	1.885,8
Zwiększenia	405,2	184,8	455,4	7,8	-	648,0
Zmniejszenia	-	(9,8)	-	(5,9)	-	(15,7)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2018 roku	2.487,9	825,0	1.665,9	27,2	-	2.518,1
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2018 roku	2.557,3	543,1	2.467,3	32,4	218,7	3.261,5
Stan na dzień 31 grudnia 2018 roku	2.212,2	533,7	2.015,6	27,9	428,3	3.005,5

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2017 roku	4.640,0	1.083,2	3.672,7	56,0	152,5	4.964,4
Zwiększenia	-	68,6	-	2,3	208,9	279,8
Nabycie jednostki zależnej	-	-	5,1	-	-	5,1
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	57,4	-	5,5	(62,6)	0,3
Zmniejszenia	-	(15,3)	-	(5,5)	(64,3)	(85,1)
Przeniesienie między grupami	-	(0,8)	-	(0,6)	(13,6)	(15,0)
Wartość na dzień 31 grudnia 2017 roku	4.640,0	1.193,1	3.677,8	57,7	220,9	5.149,5
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2017 roku	-	-	-	-	2,4	2,4
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2017 roku	-	-	-	-	2,2	2,2
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2017 roku	1.608,8	524,3	757,4	24,1	-	1.305,8
Zwiększenia	473,9	138,1	453,1	6,6	-	597,8
Zmniejszenia	-	(12,2)	-	(5,0)	-	(17,2)
Przeniesienie między grupami	-	(0,2)	-	(0,4)	-	(0,6)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2017 roku	2.082,7	650,0	1.210,5	25,3	-	1.885,8
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2017 roku	3.031,2	558,9	2.915,3	31,9	150,1	3.656,2
Stan na dzień 31 grudnia 2017 roku	2.557,3	543,1	2.467,3	32,4	218,7	3.261,5

22. Aktywa programowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Nabyte licencje filmowe	270,4	219,9
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	698,9	31,9
Koprodukcje	0,1	0,1
Zaliczki	77,6	169,9
Razem	1.047,0	421,8
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>543,2</i>	<i>251,7</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>503,8</i>	<i>170,1</i>

Zmiana stanu aktywów programowych

	2018	2017
Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia	421,8	343,8
Nabycie Eska TV i Lemon Records (patrz nota 38)	-	9,4
Nabycie Eleven Sports Network (patrz nota 38)	144,2	-
Zwiększenia*:	837,0	313,7
<i>Nabycie licencji filmowych</i>	<i>184,8</i>	<i>173,3</i>
<i>Aktywowane prawa sportowe</i>	<i>652,2</i>	<i>140,4</i>
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	-	(0,6)
<i>Licencje filmowe</i>	<i>-</i>	<i>(0,6)</i>
Zmiana stanu produkcji własnej*	7,9	(14,3)
Amortyzacja licencji filmowych	(143,5)	(136,2)
Amortyzacja aktywowanych praw sportowych	(215,4)	(92,3)
Sprzedaż:	(5,0)	(1,7)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	<i>(5,0)</i>	<i>(1,7)</i>
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia	1.047,0	421,8

* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w notce 49.

23. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	318,2	299,3
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>218,5</i>	<i>207,9</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>99,7</i>	<i>91,4</i>

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

Na dzień 31 grudnia 2018 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 317,9 złotych (na dzień 31 grudnia 2017 roku: 298,9 złotych).

24. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	616,9	580,3
Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	43,0	665,2
Rozliczenia międzyokresowe czynne	19,3	2,5
Obligacje	9,5	9,3
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Kaucje wypłacone kontrahentom	2,4	2,8
Inne udziały	2,6	2,6
Pożyczki udzielone	1,5	0,2
Instrumenty pochodne IRS (nota 39)	-	1,9
Razem	701,1	1.270,7

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku pozycja „Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług” obejmuje należności z tytułu sprzedaży sprzętu na raty.

a) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – TV Spektrum Sp. z o.o.

W dniu 4 grudnia 2017 roku jedna ze spółek zależnych od Spółki nabyła 34,02% udziałów spółki TV Spektrum Sp. z o.o. („TV Spektrum”) za cenę 23,7 złotych, a w dniu 2 lutego 2018 roku jedna ze spółek zależnych od Spółki nabyła kolejne 15,46% udziałów spółki TV Spektrum za cenę 11,0 złotych.

W pozycji „Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności” Grupa ujęła 9,7 złotych straty TV Spektrum wykazanej w 2018 roku.

b) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – TVO Sp. z o.o.

W dniu 29 maja 2018 roku jedna ze spółek zależnych od Spółki nabyła 45,1% udziałów spółki TVO Sp. z o.o. („TVO”) za cenę 4,5 złotych.

W pozycji „Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności” Grupa ujęła 1,0 złotych straty TVO wykazanej w okresie czerwiec-grudzień 2018 roku (nabycie udziałów miało miejsce 29 maja 2018 roku).

- c) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Premium Mobile S.A.

W dniu 30 listopada 2018 roku dwie spółki zależne od Spółki objęły 23,47% głosów spółki Premium Mobile S.A. o wartości 14,7 złotych.

25. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Telefony	148,3	121,5
Laptopy, tablety i modemy	32,6	33,7
Dekodery i dyski do dekodatorów	44,7	31,2
Pozostałe zapasy	168,4	97,3
Razem zapasy netto	394,0	283,7

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodatorów.

Odpisy na zapasy	2018	2017
Bilans otwarcia	16,9	16,4
Zwiększenia	4,2	6,6
Wykorzystanie	(4,3)	(1,1)
Zmniejszenia	(3,1)	(5,0)
Bilans zamknięcia	13,7	16,9

26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	16,0	9,1
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	2.134,2	1.835,0
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	143,1	104,7
Inne należności	77,1	34,4
Razem	2.370,4	1.983,2

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych obejmują głównie należności od klientów indywidualnych, agencji mediowych oraz należności od dystrybutorów.

Należności z tytułu dostaw i usług w walucie

Waluta	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
PLN	2.089,9	1.802,4
EUR	44,3	32,7
USD	11,1	6,5
Pozostałe	4,9	2,5
Razem	2.150,2	1.844,1

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2018	2017
Bilans otwarcia	123,4	102,3
Zwiększenie	96,7	63,0
Odwrocenie	(5,3)	(6,6)
Wykorzystanie	(35,0)	(35,3)
Bilans zamknięcia	179,8	123,4
Z czego: Krótkoterminowe	143,7	97,3
Długoterminowe	36,1	26,1

27. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Instrumenty pochodne IRS (nota 39)	-	5,1
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	1,2	0,4
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	33,7	26,2
Razem	34,9	31,7

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Środki pieniężne w kasie	1,2	0,3
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	308,4	160,5
Depozyty i lokaty	857,4	1.000,7
Razem	1.167,0	1.161,5

Grupa lokuje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w bankach i instytucjach finansowych o wiarygodności potwierdzonej ratingiem przyznany przez powszechnie rozpoznawalne agencje Standard & Poor's, Moody's lub Fitch oraz w Plus Banku i EFG Bank, zgodnie z wymaganiami umowy kredytowej oraz polityką przyjętą w tym zakresie. Na dzień 31 grudnia 2018 roku środki pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A i A3 wg Moody's Investors Service Ltd.

Waluta	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
PLN	1.015,7	1.109,9
EUR	122,6	13,5
USD	18,2	29,1
Pozostałe	10,5	9,0
Razem	1.167,0	1.161,5

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

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

29. Kapitały

(i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2017 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

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

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2018 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Reddev Investments Ltd. ¹	298.656.832	12,0	46,70%	472.203.083	57,66%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. ²	58.000.000	2,3	9,07%	58.000.000	7,08%
Karswell Ltd. ²	10.000.000	0,4	1,56%	10.000.000	1,22%
Argumenol Investment Company Ltd. ²	63.948	0,0	0,01%	63.948	0,01%
Pozostali	272.825.236	10,9	42,66%	278.696.486	34,03%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

² Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2017 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Karswell Ltd. ¹	157.988.268	6,3	24,70%	157.988.268	19,29%
Reddev Investments Ltd. ²	154.204.296	6,2	24,11%	306.709.172	37,45%
Sensor Overseas Ltd. ³	55.092.796	2,3	8,61%	82.005.421	10,01%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. ¹	58.063.948	2,3	9,08%	58.063.948	7,09%
Pozostali	214.196.708	8,5	33,50%	214.196.708	26,16%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza

² Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza

³ Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation

(ii) Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

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

(iii) Zyski zatrzymane

W dniu 28 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2017 roku. Zgodnie z postanowieniami uchwały zysk netto Spółki za rok obrotowy 2017 w wysokości 606,0 zł przeznaczono na kapitał zapasowy.

(iv) Pozostałe kapitały

Pozycja ta obejmuje wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny oraz zyski i straty aktuarialne.

30. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniu 18 stycznia 2017 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 2,0695%, z bankiem – Credit Agricole Corporate and Investment Bank.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 31 marca 2017 roku do dnia 30 września 2019 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 22 czerwca 2018 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,9450%, z bankiem – Societe Generale Corporate and Investment Bank.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 28 września 2018 roku do dnia 30 września 2020 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2018

	IRS
Zobowiązania	
Długoterminowe	(0,1)
Krótkoterminowe	(0,7)
Razem	(0,8)

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2017

	IRS
Aktywa	
Długoterminowe	0,2
Krótkoterminowe	0,4
Zobowiązania	
Krótkoterminowe	(0,5)
Razem	0,1

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2018	2017
Stan na 1 stycznia	0,1	1,2
Instrumenty zabezpieczające przejęte w wyniku nabycia spółki Netia S.A.	(0,4)	-
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	(0,4)	(1,3)
Podatek odroczony	0,1	0,2
Zmiana za okres	(0,7)	(1,1)
Stan na 31 grudnia	(0,6)	0,1

31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

Zobowiązania z tytułu kredytów	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zobowiązania krótkoterminowe	1.611,3	1.341,9
Zobowiązania długoterminowe	8.605,3	9.291,4
Razem	10.216,6	10.633,3
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:		
	2018	2017
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 1 stycznia	10.633,3	10.572,7
Zobowiązania z tytułu kredytów przejęte w wyniku nabycia spółki Netia S.A. (patrz nota 38)	259,8	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Superstacja Sp. z o.o. (patrz nota 38)	7,7	-
Zaciągnięcie kredytu rewolwingowego	600,0	1.200,0
Zaciągnięcie kredytu terminowego	18,1	-
Zaciągnięcie pożyczki	17,2	-
Spłata kapitału	(1.282,2)	(1.162,5)
Spłata odsetek i prowizji	(362,8)	(346,5)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	(34,7)	-
Naliczone koszty odsetek	360,2	369,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia	10.216,6	10.633,3

Umowa kredytów między Spółką a konsorcjum instytucji finansowych

W dniu 21 września 2015 roku Spółka jako kredytobiorca wraz z Telewizją Polsat Sp. z o.o., Cyfrowym Polsatem Trade Marks Sp. z o.o., Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k zawarła z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z: Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty

Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz jako Agent Zabezpieczeń, umowę kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) ("Umowa Kredytów").

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 złotych („Kredyt Terminowy CP”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 złotych („Kredyt Rewolwingowy CP”).

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na:

- i. spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) z dnia 11 kwietnia 2014 r., zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych,
- ii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

Umowa kredytów między Polkomtel a konsorcjum instytucji finansowych

W dniu 21 września 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) jako kredytobiorca wraz z Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4, Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z: Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz Citicorp Trustee Company Limited jako Agent Zabezpieczeń (ang. Security Agent), umowę kredytów („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 złotych („Kredyt Terminowy PLK”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700 złotych („Kredyt Rewolwingowy PLK”).

Kredyt Terminowy PLK i Kredyt Rewolwingowy PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na:

- i. spłatę całości zadłużenia wynikającego z refinansowanej umowy kredytów PLK z dnia 17 czerwca 2013 roku,
- ii. spłatę całości zadłużenia z tytułu dłużnych papierów wartościowych senior notes wyemitowanych przez Eileme 2 AB (publ) (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) w dniu 26 stycznia 2012 roku („Zadłużenia z tytułu Obligacji HY”) oraz
- iii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

Umowa zmieniająca i konsolidująca między stronami Umowy Kredytów CP, Umowy Kredytów PLK oraz wybranymi podmiotami z Grupy

W dniu 21 września 2015 roku Spółka, Polkomtel Sp. z o.o., Telewizja Polsat Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., Eileme 2 AB (publ), Eileme 3 AB (publ), Eileme 4 AB (publ), Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarły z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych umowę zmieniającą i konsolidującą („Umowę Zmieniającą i Konsolidującą”) (ang. *Amendment, Restatement and Consolidation Deed*).

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, po spłacie Zadłużenia z tytułu Obligacji HY, zadłużenie z tytułu Umowy Kredytów PLK zostało zrefinansowane z wykorzystaniem środków udostępnionych na podstawie Umowy Kredytów CP zmienionej na mocy Umowy Zmieniającej i Konsolidującej. Spłata Zadłużenia z tytułu Obligacji HY nastąpiła w dniu 1 lutego 2016 roku.

Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła następujące zmiany do Umowy Kredytów CP:

- i) maksymalna wartość Kredytu Terminowego CP jest równa 11.500 złotych, a maksymalna wartość Kredytu Rewolwingowego CP jest równa 1.000 złotych;
- ii) Spółka oraz inne podmioty z Grupy ustanowiły dodatkowe zabezpieczenia spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa wybranych podmiotów z Grupy, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych wybranych podmiotów z Grupy, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach podmiotów z Grupy, które będą rządzone prawem obcym.

W dniu 26 stycznia 2016 roku Polkomtel, spółka pośrednio zależna od Spółki, zwiększyła wykorzystanie kredytu terminowego o kolejne 4,8 mld zł (nie w milionach) zgodnie z warunkami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Zawarcie umowy zmieniającej umowę kredytów

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta umowa zmieniająca (Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca) pomiędzy Spółką (działającą jako agent podmiotów zobowiązanych) oraz UniCredit Bank AG (działającym jako agent stron finansowania) do Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku oraz do Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku. Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła m.in. zmianę ostatecznej daty spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2022 roku (przypadającej pierwotnie na dzień 21 września 2020 roku). W związku z powyższym zmieniony został harmonogram jego spłaty:

- w latach 2019-2021 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego w każdym roku wynosi 1.017,6 zł,
- w roku 2022 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego wynosi 6.626,7 zł.

Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła także zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, przy którym Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych w związku z Umową

Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) lub po przekroczeniu którego Spółka będzie musiała ponownie ustanowić zwolnione zabezpieczenia, na 3,00:1 (pierwotnie 1,75:1).

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego CP i Kredytu Rewolwingowego CP jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP będą spłacane w kwartalnych ratach o różnej wysokości. Na dzień 31 grudnia 2018 roku ostateczną datą spłaty każdego z kredytów jest 30 września 2022 roku.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Kredyt Rewolwingowy CP był częściowo wykorzystany. Na dzień 31 grudnia 2017 roku Kredyt Rewolwingowy CP był w pełni wykorzystany.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, Spółka, Polkomtel oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*).

Zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanowionymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. Szczegółowe informacje dotyczące zabezpieczeń zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

32. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zobowiązania krótkoterminowe	42,3	42,5
Zobowiązania długoterminowe	976,0	975,7
Razem	1.018,3	1.018,2

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2018	2017
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 1 stycznia	1.018,2	1.878,1
Wykup obligacji	-	(886,7)
Koszt prowizji za wcześniejszy wykup obligacji	-	58,7
Premia za wcześniejszy wykup obligacji	-	(58,7)
Spłata odsetek i prowizji	(43,1)	(43,0)
Naliczone koszty odsetek	43,2	69,8
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia	1.018,3	1.018,2

Obligacje wyemitowane przez Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 21 lipca 2015 roku dokonano rejestracji 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 1.000 PLN każda (nie w milionach) i łącznej wartości nominalnej 1.000.000.000 PLN (nie w milionach) („Obligacje”) w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. Obligacje podlegają wykupowi po 6 latach. Dniem wykupu Obligacji jest 21 lipca 2021 roku. Oprocentowanie Obligacji jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 6M powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości Wskaźnika Zadłużenia (zdefiniowanego w warunkach emisji Obligacji).

Wcześniejszy wykup obligacji

W dniu 26 kwietnia 2017 roku spółka Litenite Limited dokonała przedterminowego wykupu wszystkich wyemitowanych obligacji zerokuponowych w wysokości 945,4 zł (łącznie z premią za wcześniejszy wykup).

33. Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca

a) Grupa jako leasingodawca

Leasing operacyjny

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom, wynajem powierzchni biurowej oraz technicznej. Zestawy odbiorcze będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako rzeczowe aktywa trwałe. Powierzchnia biurowa oraz techniczna jest głównie przedmiotem leasingu operacyjnego.

Umowy na udostępnienie dekodерów zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 29 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony, o ile klient nie podpisze kolejnej umowy w procesie utrzymania lub nie zostaną one wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do jednego roku	179,5	40,7
od 1 roku do 5 lat	112,5	16,4
powyżej 5 lat	0,5	-
Razem	292,5	57,1

b) Grupa jako leasingobiorca

Leasing operacyjny

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Grupa nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów. Umowy leasingu operacyjnego obejmują m.in. najem powierzchni biurowej i technicznej, a także najem innego sprzętu oraz dzierżawę powierzchni pod lokalizację sieciowe i punkty sprzedaży.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu:

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do jednego roku	380,3	475,3
od 1 roku do 5 lat	839,8	1.260,3
powyżej 5 lat	224,3	477,0
Razem	1.444,4	2.212,6

Poniższa tabela przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tytułu leasingu operacyjnego do jednostek powiązanych:

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do jednego roku	34,9	24,5
od 1 roku do 5 lat	90,2	83,4
powyżej 5 lat	18,3	31,2
Razem	143,4	139,1

W 2018 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 433,9 zł. W 2017 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 425,5 zł.

Leasing finansowy

Wartość bilansowa samochodów używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła 23,7 zł na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 27,3 zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Okres leasingu wynosi do 5 lat dla środków transportu.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do jednego roku	9,1	9,7
od 1 roku do 5 lat	16,3	18,6
Razem	25,4	28,3

Wartość bieżąca opłat wyniosła 24,0 zł na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 28,3 zł na dzień 31 grudnia 2017 roku.

34. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

Przyszłe płatności	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
30 września 2018	-	116,8
30 września 2019	120,4	116,8
30 września 2020	120,4	116,8
30 września 2021	120,4	116,8
30 września 2022	133,3	129,2
Płatności razem	494,5	596,4
Odsetki	(28,2)	(41,1)
Obecna wartość przyszłych płatności	466,3	555,3
Z czego:		
<i>Część krótkoterminowa</i>	<i>118,1</i>	<i>114,5</i>
<i>Część długoterminowa</i>	<i>348,2</i>	<i>440,8</i>

Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS są denominowane w euro. Wartość ta podlega corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypada na 2022 rok.

35. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Rezerwy	175,3	112,7
Opcja put	161,9	-
Inne	360,4	1,5
Razem	697,6	114,2

36. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	15,4	21,7
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	462,9	415,4
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	205,7	196,5
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	1,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	329,7	64,5
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	209,0	96,0
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	964,8	760,5
Rezerwy krótkoterminowe	120,0	102,4
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 39)	8,8	3,6
Inne	64,7	65,3
Razem	2.382,4	1.727,3

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wynagrodzenia	108,8	98,5
Oplaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	58,3	84,2
Koszty dystrybucji	115,1	117,3
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	214,9	165,8
Inne	467,7	294,7
Razem	964,8	760,5

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2018	2017
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	215,1	250,7
Nabycie jednostki zależnej	34,2	-
Zwiększenie	63,0	11,5
Odwrocenie	(11,2)	(37,4)
Wykorzystanie	(5,8)	(9,7)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	295,3	215,1
Z czego:		
<i>Krótkoterminowe</i>	120,0	102,4
<i>Długoterminowe</i>	175,3	112,7

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
PLN	635,3	488,8
EUR	317,9	50,6
USD	57,5	54,8
Pozostałe	7,7	4,8
Razem	1.018,4	599,0

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
PLN	844,9	631,8
EUR	95,5	93,8
USD	9,5	17,7
Pozostałe	14,9	17,2
Razem	964,8	760,5

37. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
Przychody przyszłych okresów	-	621,5
Z czego: Krótkoterminowe	-	618,3
Długoterminowe	-	3,2

Na dzień 31 grudnia 2017 roku przychody przyszłych okresów obejmują głównie odroczone przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych (wniesione z góry opłaty abonamentowe, usługi prepaid oraz opłaty za udostępnianie dekoderek) oraz odroczone przychody hurtowe (przedpłacone emisje reklam).

Pozostałe informacje

38. Nabycie spółek zależnych

Nabycie akcji w spółce ESKA TV S.A. i nabycie udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o.

W dniu 4 grudnia 2017 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła 100% akcji w spółce ESKA TV S.A. („ESKA TV”) od Bookmacher Sp. z o.o., Radio ESKA S.A., Time S.A. i Zjednoczonych Przedsiębiorstw Rozrywkowych S.A.

W dniu 4 grudnia 2017 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o. („Lemon Records”) od Zjednoczonych Przedsiębiorstw Rozrywkowych S.A., ZPR Media S.A. i od Time S.A.

Wynagrodzenie za 100% akcji w ESKA TV i za 100% udziałów w Lemon Records wyniosło 71,0 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% akcji ESKA TV i 100% udziałów Lemon Records	71,0
Cena nabycia	71,0

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane w 2017 roku	(69,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,6
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017	(68,4)
Środki przekazane w 2018 roku	(2,0)
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018	(2,0)

c) Ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 4 grudnia 2017 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (4 grudnia 2017)
Aktywa netto:	
Marka Polo TV (Lemon Records)	4,7
Koncesja na nadawanie programów telewizyjnych	5,1
Aktywa programowe	9,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	8,2
Inne aktywa obrotowe	0,2
Środki pieniężne	0,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(23,9)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	4,3
Cena nabycia	71,0
Wartość firmy	66,7

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Nabycie udziałów w Coltex ST Sp. z o.o.

W dniu 1 marca 2018 roku spółka Liberty Poland S.A. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o. („Coltex”) od Coltex Rogala sp.j., Star Telecom Sp. z o.o. i R.S. Trading Lachowscy sp.j.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Coltex wyniosło 27,5 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Coltex	27,5
Cena nabycia na dzień 1 marca 2018 roku	27,5

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(27,5)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	7,0
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(20,5)

c) Ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 1 marca 2018 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (1 marca 2018 roku)
Aktywa netto:	
Zapasy	4,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	16,1
Środki pieniężne	7,0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(22,2)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	4,9
Cena nabycia na dzień 1 marca 2018 roku	27,5
Wartość firmy	22,6

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 1 marca 2018 roku przypadające na Coltex wynoszą odpowiednio 19,6 zł i 0,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.686,2 zł i 816,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie akcji Netia S.A.

W dniu 22 maja 2018 roku zostały rozliczone transakcje kupna akcji Netia S.A. („Netia”). W wyniku rozliczenia wezwania w dniu 22 maja 2018 roku:

- (i) Cyfrowy Polsat nabył 34.662.045 akcji reprezentujących łącznie 10,33% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 34.662.045 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 10,33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii;
- (ii) Karswell Limited, z siedzibą w Nikozji, Cypr, („Karswell”) nabył 76.040.399 akcji Netii reprezentujących łącznie 22,67% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 76.040.399 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 22,67% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

Bezpośrednio przed rozliczeniem wezwania Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 110.702.441 akcji Netii (akcje nabyte 5 grudnia 2017 roku), reprezentujących łącznie 33% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do wykonywania

110.702.441 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących łącznie 33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka oraz Karswell zawarły umowę w przedmiocie wspólnego nabycia akcji Netia w wezwaniu oraz umowę zobowiązującą Karswell do sprzedaży akcji Netii spółce Cyfrowy Polsat. Karswell sprzeda Spółce wszystkie nabyte w ramach wezwania akcje za cenę, za którą nabył akcje w wezwaniu. Karswell otrzyma dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Karswell ostatniej akcji objętej Wezwaniem a dniem, w którym nastąpi sprzedaż akcji nabytych przez Karswell w ramach wezwania na rzecz Spółki („Okres Przejściowy”) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania grupy kapitałowej Spółki przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Karswell nabędzie akcje w wezwaniu za każdy dzień Okresu Przejściowego. Ponadto, w Okresie Przejściowym Karswell zobowiązał się wykonywać prawo głosu z akcji Netia nabytych w wezwaniu zgodnie z instrukcjami Spółki.

W dniu 2 lipca 2018 roku Spółka zawarła ze spółką Karswell Ltd. aneks do umowy w przedmiocie wspólnego nabycia akcji Netia w wezwaniu oraz umowy zobowiązującej do sprzedaży akcji z dnia 5 grudnia 2017 roku, zmieniający porozumienie nabywających w ten sposób, że zobowiązanie Cyfrowego Polsatu do jednorazowego nabycia wszystkich akcji spółki Netia S.A. nabytych przez Karswell Ltd. w wezwaniu zostało zastąpione zobowiązaniem Cyfrowego Polsatu do nabywania ww. akcji w kolejnych transzach.

W dniu 3 lipca 2018 roku Spółka nabyła od Karswell Ltd. 17.331.023 akcji Netia S.A. za cenę sprzedaży w kwocie łącznej 100,0 zł, a w dniu 2 października 2018 roku Spółka nabyła od Karswell Ltd. 58.709.376 akcji Netia S.A. za cenę sprzedaży w kwocie łącznej 338,8 zł.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad Netią w dniu 22 maja 2018 roku.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Cyfrowy Polsat posiadał 221.404.885 akcji Netii reprezentujących łącznie 65,98% kapitału zakładowego Netii oraz uprawniających do 221.404.885 głosów na walnym zgromadzeniu Netii stanowiących 65,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

a) Wstępna cena nabycia akcji

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 65,98% akcji Netii	1.277,5
Wstępna cena nabycia 65,98% akcji Netii	1.277,5

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane przez Cyfrowy Polsat	(638,7)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	32,2
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(606,5)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 22 maja 2018 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (22 maja 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	1.920,4
Relacje z klientami	60,1
Marki	88,5
Inne wartości niematerialne	68,2
Nieruchomości inwestycyjne	25,0
Inne aktywa długoterminowe	19,3
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	63,1
Aktywa z tytułu kontraktów	19,2
Zapasy	3,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	154,7
Należności z tytułu podatku dochodowego	3,4
Pozostałe aktywa obrotowe	10,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	32,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(259,8)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(75,9)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(13,7)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(51,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(231,5)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(7,3)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	1.828,7
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	622,2
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat i Karswell	1.206,5
Wstępna cena nabycia 65,98% akcji	1.277,5
Wstępna wartość firmy	71,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 22 maja 2018 roku przypadające na grupę kapitałową Netia wynoszą odpowiednio 838,3 zł i 45,9 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.199,5 zł i 844,9 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie udziałów w Eleven Sports Network Sp. z o.o.

W dniu 25 maja 2018 roku jednostka zależna od Spółki - Telewizja Polsat Sp. z o.o. ("Telewizja Polsat") nabyła udziały w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. („Eleven”) od Eleven Sports Network Ltd. („ESN LTD”) stanowiące na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania 50% + jeden udział.

Łączna cena nabywanych w ramach umowy udziałów została ustalona na kwotę 38 euro. Cena za udziały płatna była w dwóch ratach. Pierwsza rata w wysokości 18 euro została zapłacona w dniu 25 maja 2018 roku. Druga rata została poddana wstępnej korekcie o wartość długu netto Eleven i została uiszczona w dniu 31 lipca 2018 roku w wysokości 17,9 euro.

Jeśli wartość Eleven w oparciu o osiągnięte wyniki w roku 2020 przekroczy kwotę 80 euro, Telewizja Polsat będzie musiała dokonać dodatkowej płatności na rzecz ESN LTD w wysokości 25% nadwyżki wartości Eleven ponad kwotę 80 euro (wartość Eleven liczona jako 9x skorygowana EBITDA obliczona na podstawie sprawozdania finansowego Eleven za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2020).

Ponadto Telewizja Polsat, ESN LTD oraz Eleven zawarły umowę wspólników regulującą wzajemne prawa i obowiązki pomiędzy wspólnikami oraz Eleven („Umowa Wspólników”). Umowa Wspólników przewiduje ograniczenia w rozporządzaniu udziałami Eleven oraz kary umowne za naruszenia istotnych postanowień Umowy Wspólników, przy czym najwyższa zastrzeżona w Umowie Wspólników kara umowna wynosi 10 euro. Ponadto Telewizja Polsat oraz ESN LTD mają przyznane w określonych sytuacjach prawa nabycia pakietu drugiego wspólnika po cenie rynkowej lub zbycia swojego pakietu udziałów drugiemu wspólnikowi po cenie rynkowej (opcje put i opcje call):

- a) opcja call dla Telewizji Polsat w przypadku braku jednomyślności wspólników w sytuacjach jej wymagających, a w przypadku niewykonania tej opcji przez Telewizję Polsat - opcja call dla ESN LTD,
- b) opcja call dla Telewizji Polsat w przypadku zmiany kontroli nad ESN LTD,
- c) wzajemne opcje call w przypadku nienaprawionego złamania istotnych warunków Umowy Wspólników,
- d) opcja put dla ESN UK dostępna do wykonania w trzech przedziałach czasowych (1.1.2022-28.2.2022, 1.1.2024-29.02.2024, 1.1.2026-28.02.2026).

Opcje put zostały rozpoznane w skonsolidowanym bilansie Spółki zgodnie z polityką rachunkowości opisaną w notcie 7.

Uprzywilejowana pozycja Telewizji Polsat w zarządzie Eleven, własność ponad 50% głosów na walnym zgromadzeniu wspólników Eleven w połączeniu z niesymetrycznością opcji call i put opisanych powyżej stanowią podstawę do konsolidowania Eleven na podstawie sprawowanej kontroli. Kontrola ta nie ma charakteru przejściowego, ze względu na długoterminowy charakter inwestycji w Eleven przez Telewizję Polsat oraz wystarczającą płynność finansową do uregulowania obowiązku płatności za zakup pozostałych udziałów Eleven będących własnością ESN LTD w przypadku wykonania powyżej opisanych opcji put i call skutkujących takim obowiązkiem.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 50% + jeden udział w Eleven	154,4
Wstępna cena nabycia	154,4

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(154,4)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,3
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(154,1)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 25 maja 2018 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (25 maja 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2,7
Inne wartości niematerialne	0,1
Aktywa programowe	144,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	56,8
Pozostałe aktywa obrotowe	1,2
Środki pieniężne	0,3
Inne zobowiązania i rezerwy	(6,0)
Przychody przyszłych okresów	(38,1)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(166,6)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(5,4)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	(2,7)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	(2,7)
Wstępna cena nabycia	154,4
Wstępna wartość firmy	157,1

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 25 maja 2018 roku przypadające na Eleven wynoszą odpowiednio 83,5 zł i 1,9 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.723,4 zł i 799,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie udziałów w Superstacja Sp. z o.o.

W dniu 4 czerwca 2018 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Superstacja Sp. z o.o. („Superstacja”) od Ster Sp. z o.o., Karswell Limited i Sensor Overseas Limited.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Superstacji wyniosło 13,0 zł.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Superstacji	13,0
Wstępna cena nabycia na dzień 4 czerwca 2018 roku	13,0

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(13,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,8
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(9,2)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 4 czerwca 2018 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (4 czerwca 2018 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2,8
Środki pieniężne	3,8
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(7,7)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,6)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	(2,0)
Wstępna cena nabycia na dzień 4 czerwca 2018 roku	13,0
Wstępna wartość firmy	15,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 4 czerwca 2018 roku przypadające na Superstację wynoszą odpowiednio 6,0 zł i 2,1 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.689,7 zł i 816,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nabycie udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o.

W dniu 25 czerwca 2018 roku spółka Cyfrowy Polsat S.A. nabyła 100% udziałów w spółce Netshare Media Group Sp. z o.o. („NMG”) od Panów Michała Jordana i Pawła Ossowskiego.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w NMG wyniosło 50.000 zł (nie w milionach).

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w NMG	0,1
Cena nabycia na dzień 25 czerwca 2018 roku	0,1

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(0,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,0
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 roku	(0,1)

c) Ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 25 czerwca 2018 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (25 czerwca 2018 roku)
Aktywa netto:	
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,5
Środki pieniężne	0,0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(2,0)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	(1,5)
Cena nabycia na dzień 25 czerwca 2018 roku	0,1
Wartość firmy	1,6

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 25 czerwca 2018 roku przypadające na NMG wynoszą odpowiednio 0,0 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2018 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 10.686,1 zł i 816,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

39. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - (i) ryzyko walutowe,
 - (ii) ryzyko stopy procentowej.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego oraz ryzyka płynności.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Grupy na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, obligacje, środki pieniężne, forwardy, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków do finansowania działalności Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, między innymi takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych oraz środków trwałych i wartości niematerialnych, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności operacyjnej.

Aktywa finansowe

	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF 15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR 18)</i>
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	4.014,6	3.631,0
Pożyczki udzielone	17,3	4,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	22,6	9,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	2.796,0	2.445,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.167,0	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,7	10,5
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	0,2	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe	0,2	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające	-	0,6
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	0,6
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	-	6,4
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	6,4

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF 15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR 18)</i>
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	14.128,7	13.660,9
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	24,0	28,3
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.216,6	10.633,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,3	1.018,2
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	466,3	555,3
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	1.421,9	641,8
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	16,8	23,5
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	964,8	760,5
Instrumenty pochodne zabezpieczające	0,8	0,5
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,8	0,5
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	11,3	3,1
Transakcje forward	-	1,5
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	11,3	1,6
Opcja put	161,9	-

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jako ryzyko, iż kontrahenci Grupy nie będą w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wynikających z umowy, co spowoduje poniesienie przez drugą stronę straty finansowej. Grupa jest narażona na ryzyko kredytowe w następujących trzech głównych obszarach:

- Zdolność kredytowa klientów, z którymi zawierane są umowy sprzedaży towarów i usług,
- Wiarygodność kredytowa instytucji finansowych (banków/brokerów), z którymi prowadzone są transakcje zabezpieczające,
- Zdolność kredytowa podmiotów, w które dokonywane są inwestycje, lub których papiery wartościowe są zakupione.

Ryzyko kredytowe Grupy związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług oraz aktywami z tytułu kontraktów. Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacie usługi. Należności od sieci sprzedaży Jednostki Dominującej są pokryte zobowiązaniami z tytułu prowizji bądź kaucjami. Grupa na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przerywaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu. Telewizja Polsat i jej spółki zależne, w ramach prowadzonej działalności, świadczą usługi z odroczonym terminem płatności, co może spowodować ryzyko niedotrzymywania terminów płatności przez kontrahentów. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów przeprowadzana jest na bieżąco i zasadniczo niewymagane są zabezpieczenia majątkowe w stosunku do aktywów finansowych. Abonenci spółki Polkomtel są rozproszeni po całym kraju. Usługa dla znaczących klientów postpaid świadczona jest po przeprowadzeniu weryfikacji ich wiarygodności kredytowej, natomiast proces weryfikacji klientów detalicznych jest zautomatyzowany i oparty na informatycznym systemie zarządzania relacjami i funkcjonalnościach systemów billingowych. Należności od sieci sprzedaży spółki Polkomtel są na bieżąco monitorowane,

stosowane są limity wykorzystania i limity sprzedaży.

Grupa stosuje politykę kredytową, zgodnie z którą ekspozycja na ryzyko kredytowe jest na bieżąco monitorowana.

Ze względu na dywersyfikację ryzyka zarówno w odniesieniu do charakterystyki poszczególnych podmiotów, jak również ich położenia geograficznego, współpracy z wysoko ocenianymi instytucjami finansowymi a także biorąc pod uwagę wartość godziwą zobowiązań wynikających z instrumentów pochodnych, Grupa nie jest istotnie narażona na ryzyko kredytowe w wyniku zawartych transakcji pochodnych.

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe na dzień bilansowy była następująca:

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF 15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR 18)
Pożyczki udzielone	17,3	4,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	22,6	9,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	2.796,0	2.445,2
Aktywa z tytułu kontraktów	648,4	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.167,0	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,7	10,5
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	-	6,4
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	-	6,4
Razem	4.663,0	3.637,4

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2018 (dane według MSSF 15)	31 grudnia 2017 (dane według MSR 18)
Należności od abonentów	2.501,1	1.635,6
Należności od spółek mediowych	334,8	321,2
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	21,0	13,3
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	332,1	209,3
Należności od dystrybutorów	73,9	103,5
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	39,8	11,4
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	181,6	164,7
Razem	3.484,3	2.459,0

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF 15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR 18)</i>
Kontrahent A	48,8	56,3
Kontrahent B	45,7	30,1
Kontrahent C	42,6	27,4
Kontrahent D	38,3	25,6
Kontrahent E	31,8	22,8
Pozostali	3.277,1	2.296,8
Razem	3.484,3	2.459,0

Uwaga: w każdym roku wykazano 5 największych sald; nie oznacza to, że dotyczą one tych samych kontrahentów.

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług, pożyczek oraz aktywa z tytułu kontraktów na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF 15)</i>			31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR 18)</i>		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	2.309,0	33,5	2.275,5	2.118,7	60,9	2.057,8
Należności przeterminowane do 30 dni	316,1	7,9	308,2	174,0	2,0	172,0
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	188,4	7,4	181,0	136,4	1,9	134,5
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	225,4	154,2	71,2	163,7	69,0	94,7
Razem	3.038,9	203,0	2.835,9	2.592,8	133,8	2.459,0
Aktywa z tytułu kontraktów	662,6	14,2	648,4	-	-	-
Razem	3.701,5	217,2	3.484,3	2.592,8	133,8	2.459,0

Ryzyko płynności

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

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

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

	31 grudnia 2018						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.216,6	11.297,0	981,8	667,3	1.295,0	8.352,9	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,3	1.128,8	21,6	21,3	43,0	1.042,9	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	466,3	494,5	-	120,4	120,4	253,7	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	24,0	25,4	5,4	3,7	5,3	11,0	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	1.421,9	1.421,9	1.421,9	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	16,8	16,8	16,8	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	964,8	964,8	964,8	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	0,8	0,7	0,4	0,2	0,1	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	11,3	15,6	4,2	4,5	5,7	1,2	-
Opcja put	161,9	161,9	-	-	161,9	-	-
	14.302,7	15.527,4	3.416,9	817,4	1.631,4	9.661,7	-

* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2017						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.633,3	11.472,6*	1.087,1*	704,1*	1.459,3*	8.222,1*	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,2	1.172,5	21,7	21,4	43,1	1.086,3	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	555,3	596,5	-	116,8	116,8	362,9	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	28,3	30,1	5,8	4,7	8,6	11,0	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	641,8	641,8	641,8	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	23,5	23,5	23,5	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	760,5	760,5	760,5	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS**	0,5	0,5	0,3	0,2	-	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS**	1,6	1,6	1,0	0,6	-	-	-
Transakcje forward	1,5						
- wpływy		(183,5)	(183,5)	-	-	-	-
- wypływy		185,6	185,6	-	-	-	-
	13.664,5	14.701,7	2.543,8	847,8	1.627,8	9.682,3	-

* przepływy wynikające z umów kredytów uległy zmianie w związku z podpisaniem nowej umowy w dniu 2 marca 2018 roku (patrz nota 31)

** zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Ryzyka rynkowe

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- Ograniczanie wahań zysku/straty brutto,
- Zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych,
- Utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz
- Wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- Swapy (IRS/CIRS),
- Kontrakty terminowe typu forward i futures,
- Opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

31 grudnia 2018						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	10,3	2,9	-	-	-	0,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28,5	4,8	2,6	0,1	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(108,4)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(155,2)	(15,3)	(2,0)	-	-	(1,3)
Ekspozycja brutto	(224,8)	(7,6)	0,6	0,1	-	(0,4)
Transakcje forward	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(224,8)	(7,6)	0,6	0,1	-	(0,4)

31 grudnia 2017						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	7,8	1,9	-	-	-	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2	8,4	2,3	0,1	1,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(133,1)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(13,1)	(14,5)	(0,1)	-	-	(0,8)
Ekspozycja brutto	(135,2)	(4,2)	2,2	0,1	1,2	(0,3)
Transakcje forward	44,0	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(91,2)	(4,2)	2,2	0,1	1,2	(0,3)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2018	2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
1 EUR	4,2617	4,2583	4,3000	4,1709
1 USD	3,6117	3,7782	3,7597	3,4813
1 GBP	4,8168	4,8595	4,7895	4,7001
1 CHF	3,6912	3,8364	3,8166	3,5672
1 XDR	5,1098	5,2368	5,2212	4,9653
1 SEK	0,4156	0,4422	0,4201	0,4243

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 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.

	2018					2017				
	Stan na 31 grudnia 2018		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	10,3	44,3	5%	2,2	-	7,8	32,7	5%	1,5	-
USD	2,9	11,1	5%	0,3	-	1,9	6,5	5%	0,4	-
XDR	0,9	4,7	5%	0,2	-	0,5	2,3	5%	0,3	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	28,5	122,6	5%	6,1	-	3,2	13,5	5%	0,5	-
USD	4,8	18,2	5%	0,7	-	8,4	29,1	5%	1,6	-
CHF	2,6	9,9	5%	0,5	-	2,3	8,2	5%	0,4	-
GBP	0,1	0,5	5%	-	-	0,1	0,3	5%	0,2	-
SEK	-	-	5%	-	-	1,2	0,5	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(108,4)	(466,3)	5%	(23,1)	-	(133,1)	(555,3)	5%	(27,6)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(155,2)	(667,4)	5%	(33,3)	-	(13,1)	(54,8)	5%	(2,6)	-
USD	(15,3)	(57,5)	5%	(2,9)	-	(14,5)	(50,6)	5%	(2,4)	-
XDR	(1,3)	(6,8)	5%	(0,3)	-	(0,8)	(3,9)	5%	(0,3)	-
CHF	(2,0)	(7,7)	5%	(0,3)	-	(0,1)	(0,2)	5%	(0,2)	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(49,9)	-				(28,2)	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	-	-	5%	-	-	44,0	183,5	5%	9,2	-
Podatek dochodowy				9,5	-				3,6	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				(40,4)	-				(15,4)	-

	2018					2017				
	Stan na 31 grudnia 2018		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	10,3	44,3	-5%	(2,2)	-	7,8	32,7	-5%	(1,5)	-
USD	2,9	11,1	-5%	(0,3)	-	1,9	6,5	-5%	(0,4)	-
XDR	0,9	4,7	-5%	(0,2)	-	0,5	2,3	-5%	(0,3)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	28,5	122,6	-5%	(6,1)	-	3,2	13,5	-5%	(0,5)	-
USD	4,8	18,2	-5%	(0,7)	-	8,4	29,1	-5%	(1,6)	-
CHF	2,6	9,9	-5%	(0,5)	-	2,3	8,2	-5%	(0,4)	-
GBP	0,1	0,5	-5%	-	-	0,1	0,3	-5%	(0,2)	-
SEK	-	-	-5%	-	-	1,2	0,5	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(108,4)	(466,3)	-5%	23,1	-	(133,1)	(555,3)	-5%	27,6	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(155,2)	(667,4)	-5%	33,3	-	(13,1)	(54,8)	-5%	2,6	-
USD	(15,3)	(57,5)	-5%	2,9	-	(14,5)	(50,6)	-5%	2,4	-
XDR	(1,3)	(6,8)	-5%	0,3	-	(0,8)	(3,9)	-5%	0,3	-
CHF	(2,0)	(7,7)	-5%	0,3	-	(0,1)	(0,2)	-5%	0,2	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				49,9	-				28,2	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	-	-	-5%	-	-	44,0	183,5	-5%	(9,2)	-
Podatek dochodowy				(9,5)	-				(3,6)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				40,4	-				15,4	-

	2018		2017	
	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	(39,0)	-	(15,4)	-
USD	(1,5)	-	(0,4)	-
CHF	0,2	-	0,2	-
GBP	-	-	0,2	-
XDR	(0,1)	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	39,0	-	15,4	-
USD	1,5	-	0,4	-
CHF	(0,2)	-	(0,2)	-
GBP	-	-	(0,2)	-
XDR	0,1	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 40,4 zł oraz niższy o 15,4 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2018 roku oraz w 2017 roku. Umocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 40,4 zł i wzrost o 15,4 zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych i obligacji.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą, Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające (patrz nota 30). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od

kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Polkomtel Sp. z o.o.), dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	258,0	242,5
Zobowiązania finansowe*	(12,8)	-
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe*	830,3	802,6
Zobowiązania finansowe*	(11.283,5)	(11.679,5)
Ekspozycja netto	(10.453,2)	(10.876,9)

* zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Zestawienie pozostałego					
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku		Kapitał własny	
			całkowitego			
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2018						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(50,4)	50,4	3,1	(3,1)	(47,3)	47,3
Na dzień 31 grudnia 2017						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3

* obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Dla części instrumentów Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotych ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

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

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

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

Poziom 3: dane wejściowe niebazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

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

	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	31 grudnia 2018 (dane według MSSF 15)		31 grudnia 2017 (dane według MSR 18)	
			Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	17,3	17,3	4,5	4,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	2.818,6	2.818,6	2.454,5	2.454,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	1.167,0	1.167,0	1.161,5	1.161,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	11,7	11,7	10,5	10,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(10.323,9)	(10.216,6)	(10.692,0)	(10.633,3)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(1.028,9)	(1.018,3)	(1.036,7)	(1.018,2)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	B	2	(495,2)	(466,3)	(594,2)	(555,3)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	B	2	(24,0)	(24,0)	(28,3)	(28,3)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(964,8)	(964,8)	(760,5)	(760,5)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(1.438,7)	(1.438,7)	(665,3)	(665,3)
Razem			(10.260,9)	(10.114,1)	(10.146,0)	(10.029,9)
Nierozpoznany zysk/(strata)				(146,8)		(116,1)

A – Aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu

B – Zobowiązania wyceniane według zamortyzowanego kosztu

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

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

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

Do ustalenia wartości godziwej zobowiązań z tytułu koncesji UMTS przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2022 roku, dyskontując je za pomocą odpowiednich stóp rynkowych EURIBOR.

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

Na dzień 31 grudnia 2018 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe oraz otrzymane pożyczki. Na dzień 31 grudnia 2017 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy. Do wyceny kredytów bankowych udzielonych spółkom Cyfrowy Polsat S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Netia S.A. na dzień 31 grudnia 2018 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2022 roku (przewidywana data spłaty kredytów). Do wyceny kredytów bankowych udzielonych spółkom Cyfrowy Polsat S.A. oraz Polkomtel Sp. z o.o. na dzień 31 grudnia 2017 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 21 września 2020 roku (przewidywana data spłaty kredytów na dzień 31 grudnia 2017 roku).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2018	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		-	0,2	-
Razem		-	0,2	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2018	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(11,3)	-
<i>IRS</i>		-	(11,3)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(0,8)	-
<i>IRS</i>		-	(0,8)	-
Opcja put		-	-	(161,9)
Razem		-	(12,1)	(161,9)

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

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2017	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	6,4	-
<i>IRS</i>		-	6,4	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	0,6	-
<i>IRS</i>		-	0,6	-
Razem		-	7,0	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2017	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(3,1)	-
<i>Transakcje forward</i>		-	(1,5)	-
<i>IRS</i>		-	(1,6)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(0,5)	-
<i>IRS</i>		-	(0,5)	-
Razem		-	(3,6)	-

Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)

Za okres od 1 stycznia 2018 do 31 grudnia 2018	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(324,0)	-	(0,2)	(15,7)	(339,9)
Odsetki od obligacji	-	(43,2)	-	-	(43,2)
Koszty finansowe łącznie	(324,0)	(43,2)	(0,2)	(15,7)	(383,1)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(324,0)	(43,2)	(0,2)	(15,7)	(383,1)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	0,9	-	0,9

Za okres od 1 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(369,6)	-	0,2	(6,3)	(375,7)
Odsetki od obligacji	-	(69,8)	-	-	(69,8)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	-	(58,7)	-	-	(58,7)
Koszty finansowe łącznie	(369,6)	(128,5)	0,2	(6,3)	(504,2)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(369,6)	(128,5)	0,2	(6,3)	(504,2)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	1,3	-	1,3

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia opartych na zmiennej stopie procentowej płatności odsetkowych od kredytów denominowanych w PLN. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	4.000,0	4.000,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(11,3)	4,8
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2021 roku	Do 31 marca 2020 roku

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia, opartych na zmiennej stopie procentowej, płatności odsetkowych od kredytu denominowanego w PLN. Dla instrumentów tych wdrożono rachunkowość zabezpieczeń.

Warunki transakcji IRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności opartych na zmiennej stopie od kredytu denominowanego w PLN. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian stopy procentowej było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat istotnej części nieefektywnej z tytułu wyceny IRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów zabezpieczających i w których instrumenty zabezpieczające będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów zabezpieczających na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	250,0	375,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(0,8)	0,1
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 września 2020 roku	Do 30 września 2019 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2018	2017
Bilans otwarcia	0,1	1,5
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(1,1)	(1,2)
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	0,2	(0,2)
- korekta kosztów odsetkowych	0,2	(0,2)
Bilans zamknięcia	(0,8)	0,1

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w euro. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższe tabele prezentują podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty te wpływały na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Typ instrument	-	Forward
Ekspozycja	-	Płatności operacyjne w euro
Zabezpieczane ryzyko	-	Ryzyko zmian kursu walutowego
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	-	44,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	-	(1,5)
Rachunkowa klasyfikacja	-	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	-	Do 27 kwietnia 2018 roku

40. Zarządzanie kapitałem

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące zarządzania kapitałem. Inne ilościowe ujawnienia prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Zarządzenie kapitałem Grupy ma na celu ochronę zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Grupa monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Grupa wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.216,6	10.633,3
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,3	1.018,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(1.178,7)	(1.172,0)
Zadłużenie netto	10.056,2	10.479,5
Kapitał własny	13.875,2	12.116,8
Kapitał własny i zadłużenie netto	23.931,4	22.596,3
Wskaźnik dźwigni	0,42	0,46

41. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

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

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

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

Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,

- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- usługi telewizji internetowej (IPLA) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekodek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych.

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

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

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 – dane według MSSF 15	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.170,1	1.516,0	-	10.686,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	60,6	179,9	(240,5)	-
Przychody ze sprzedaży	9.230,7	1.695,9	(240,5)	10.686,1
EBITDA (niebadana)	3.144,9	552,8	-	3.697,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.930,0	40,7	-	1.970,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.214,9	512,1	-	1.727,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	960,1*	52,7	-	1.012,8
Na dzień 31 grudnia 2018				
Aktywa segmentu, w tym:	25.229,1	5.540,3**	(72,6)	30.696,8
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	18,3	30,6	-	48,9

* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

** pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,8 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz nabycie dodatkowych akcji Netia S.A. w dniach 22 maja 2018 roku, 3 lipca 2018 roku i 2 października 2018 roku, zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku, nabycie 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o. w dniu 1 marca 2018 roku, nabycie 45,1% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 29 maja 2018 roku, nabycie 100% udziałów w Netshare Media Group Sp. z o.o. w dniu 25 czerwca 2018 roku oraz objęcie 24,47% głosów w Premium Mobile S.A. w 2018 roku.

Należy również zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku ze względu na nabycie Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie kolejnych 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 2 lutego 2018 roku, nabycie 50% plus jeden udział w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 25 maja 2018 roku oraz nabycie spółki Superstacja Sp. z o.o. w dniu 4 czerwca 2018 roku.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 – dane według MSR 18	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.562,5	1.266,1	-	9.828,6
Sprzedaż pomiędzy segmentami	42,5	167,7	(210,2)	-
Przychody ze sprzedaży	8.605,0	1.433,8	(210,2)	9.828,6
EBITDA (niebadana)	3.112,5	504,5	-	3.617,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.746,3	36,7	-	1.783,0
Zysk z działalności operacyjnej	1.366,2	467,8	-	1.834,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	852,8*	25,1	-	877,9
Na dzień 31 grudnia 2017				
Aktywa segmentu, w tym:	23.191,6	4.621,5**	(57,1)	27.756,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	-	5,9	-	5,9

* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

** pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,1 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2018 <i>(dane według MSSF15)</i>	31 grudnia 2017 <i>(dane według MSR18)</i>
EBITDA (niebadana)	3.697,7	3.617,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 11)	(1.970,7)	(1.783,0)
Zysk z działalności operacyjnej	1.727,0	1.834,0
Różnice kursowe netto (nota 12)	(28,8)	49,6
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(1,2)	2,8
Koszty odsetkowe, netto (nota 12 i 13)	(400,5)	(415,7)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej (nota 13)	34,7	-
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji (nota 13)	-	(58,7)
Pozostałe	(25,1)	(77,0)
Zysk brutto za okres	1.306,1	1.335,0
Podatek dochodowy	(490,0)	(389,8)
Zysk netto za okres	816,1	945,2

42. Transakcje barterowe

Grupa jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabelka przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych. Przychody obejmują przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, koszty obejmują koszty sprzedaży.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Przychody z transakcji barterowych	49,0	45,0
Koszty transakcji barterowych	44,2	43,2

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	16,4	16,5
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	1,0	9,0

43. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Należności

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wspólne przedsięwzięcia	6,3	3,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	16,3	6,6
Razem*	22,6	9,9

* wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2018 roku – 3,4 zł, 31 grudnia 2017 roku – 3,4 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,6	0,3
Razem	0,6	0,3

Zobowiązania

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wspólne przedsięwzięcia	7,5	2,1
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	45,1	35,5
Razem	52,6	37,6

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Wspólne przedsięwzięcia	15,0	-
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, współkontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	2,2	2,1
Razem	17,2	2,1

Pożyczki otrzymane

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,0	-
Razem	5,0	-

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki zależne*	18,8	0,1
Wspólne przedsięwzięcia	21,5	3,0
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	25,3	14,6
Razem	65,6	17,7

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki zależne*	13,5	-
Wspólne przedsięwzięcia	36,3	4,1
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	296,7	254,7
Razem	346,5	258,8

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, usługi reklamowe oraz wynajem nieruchomości

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, wynajem nieruchomości, oraz koszty związane z nabyciem aktywów programowych i usługi reklamowe.

Zyski z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki zależne*	-	0,8
Wspólne przedsięwzięcia	0,5	1,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,1	0,1
Razem	0,6	2,5

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,5	78,4
Razem	5,5	78,4

44. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2018 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”)

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 zł (tj. równowartość 1 euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 Sp. z o.o. za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizyjnej świadczonej w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK. Wyrokiem z dnia 19 czerwca 2015 r. SOKiK uchylił karę w całości. Wyrokiem z dnia 15 marca 2017 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację Prezesa UOKiK od wyroku SOKiK. Ww. wyroki są prawomocne. Prezes UOKiK złożył kasację od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 zł. Wyrokiem z dnia 10 lutego 2016 roku sąd uchylił wyrok SOKiK przywracając wysokość kary do poziomu 4,5 zł. W dniu 15 marca 2016 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,8 zł. W dniu 23 marca 2018 r. SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel utrzymując w mocy decyzję Prezesa UOKiK. W dniu 13 lipca 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 2,7 zł. Sprawa prawomocnie zakończona.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 zł. Polkomtel złożył odwołanie

od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 r. SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 r. Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 zł. W dniu 20 listopada 2018 r. Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 zł.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniosły apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 zł oraz 18,4 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 zł oraz 12,3 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała za pośrednictwem Sądu pozew od Orange o zapłatę kwoty 21 zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Sąd Okręgowy w Warszawie obniżył wysokość kary umownej do poziomu 9 zł. Wyrokiem z dnia 20 kwietnia 2017 roku Sąd Apelacyjny utrzymał karę w wysokości 9,0 zł. W dniu 12 maja 2017 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 9,0 zł. Spółka złożyła skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego. Wyrokiem z dnia 28 września 2018 Sąd Najwyższy oddalił skargę kasacyjną. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała pozew P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 zł, w tym odsetki 85 zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 r. sąd oddalił powództwo P4 sp. z o.o. w całości. P4 sp. z o.o. przysługuje apelacja od wyroku sądu.

Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych

dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozwem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym ZASP wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Termin najbliższej rozprawy został wyznaczony na 9 maja 2019 roku.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

45. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Tabela poniżej przedstawia łączne kwoty wynagrodzenia podstawowego Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. z tytułu pełnienia funkcji zarządczych w Jednostce Dominującej oraz spółkach zależnych.

Imię i nazwisko	Funkcja	2018	2017
Tobias Solorz	Prezes Zarządu	1,5	1,5
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	0,9	0,7
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	1,2	1,2
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	0,9	0,9
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,6	0,6
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	1,0	1,0
Maciej Stec	Członek Zarządu	0,9	0,9
Razem		7,0	6,8

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2018 i 2017 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2018	2017
Tobiasz Solorz	Prezes Zarządu	9,5	1,5
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	-	1,1
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	1,5	1,4
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,5	1,3
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,8	0,6
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	1,6	1,4
Maciej Stec	Członek Zarządu	1,7	1,5
Razem		16,6	8,8

46. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku. W dniu 29 czerwca 2016 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę zmieniającą wynagrodzenia dla członków Rady Nadzorczej.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej w 2018 i 2017 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2018	2017
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,	0,24	0,24
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Aleksander Mysza	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Leszek Rekxa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 30 listopada 2017 roku)	-	0,17
Tomasz Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 28 czerwca 2018 roku)	0,09	-
Razem		1,23	1,31

47. Istotne umowy i wydarzenia

Decyzja Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie

W dniu 30 kwietnia 2018 roku Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie wydał decyzję utrzymującą w mocy zaskarżoną decyzję Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie („Organ”) z dnia 25 maja 2017 roku. Decyzja Organu z dnia 25 maja 2017 roku określa zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok

2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 zł plus odsetki od zaległości podatkowych. Spółka informowała o decyzji Organu w sprawozdaniu finansowym za rok 2017.

Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. Pierwsza rozprawa została wyznaczona na dzień 30 kwietnia 2019 roku.

Spółka nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej bieżący wynik finansowy.

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie („Organ”) wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych.

W wydanej decyzji Organ zakwestionował prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od niektórych płatności odsetkowych dokonanych w 2012 roku. Spółka odwołała się od decyzji Organu, ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów doradczych oraz nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W dniu 10 lipca 2018 roku Organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z dnia 15 lutego 2018 roku. Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z dnia 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił tak wniesioną skargę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i od tego wyroku zamierza złożyć skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie.

Ponadto Organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014. Prowadzona w tym zakresie kontrola celno-skarbowa została przekształcona przez Organ w postępowanie podatkowe. W przypadku utrzymania niekorzystnej, a zdaniem Spółki błędnej interpretacji przepisów dotyczących przedmiotu sporu, Organ może doprowadzić do wydania decyzji określającej dodatkowe zobowiązania Spółki z tytułu odnośnie lat 2013 i 2014.

Spółka nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej bieżący wynik finansowy.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz Centernet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). Na wnioski T-Mobile i Orange wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd

po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazać Sądowi co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

Zmiany w akcjonariacie

W dniu 29 stycznia 2018 roku spółka Sensor Overseas Limited zbyła 21.041.375 akcji zwykłych Spółki, stanowiących 3,29% kapitału zakładowego Spółki, reprezentujących 5,14% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 26 stycznia 2018 roku spółka Karswell Limited („Karswell”) zbyła 16.577.107 akcji zwykłych Spółki, stanowiących 2,59% kapitału zakładowego Spółki, reprezentujących 2,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. W dniu 26 kwietnia 2018 roku spółka Karswell zbyła 123.411.161 akcji zwykłych Spółki, stanowiących 19,30% kapitału zakładowego Spółki, reprezentujących 15,07% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 29 stycznia 2018 roku spółka Reddev Investments Limited („Reddev”) nabyła 21.041.375 akcji zwykłych Spółki stanowiących 3,29% kapitału zakładowego Spółki, reprezentujących 5,14% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. W dniu 26 kwietnia 2018 roku spółka Reddev nabyła 123.411.161 akcji zwykłych Spółki stanowiących 19,30% kapitału zakładowego Spółki, reprezentujących 15,07% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

48. Wydarzenia po dacie bilansowej

Zmiany w Zarządzie Spółki

Na posiedzeniu Rady Nadzorczej Spółki w dniu 17 stycznia 2019 roku pan Tobiasz Solorz złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 31 marca 2019 roku, a następnie Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały dotyczące następujących zmian w składzie Zarządu Spółki:

- a) powołanie z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A. Pana Mirosława Błaszczyka, obecnego Prezesa Zarządu spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o., czyli spółki zależnej od Spółki;
- b) powołanie z dniem 1 kwietnia 2019 roku na funkcję Wiceprezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A. Pana Macieja Stęca, obecnego Członka Zarządu Cyfrowego Polsatu.

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

Przyjęcie nowej polityki dywidendy Spółki

W dniu 15 marca 2019 roku Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych ogólnych zasad:

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

Jednocześnie Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. dokonał przeglądu planów Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz oszacował możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty stabilnego przewidywalnego strumienia dywidendy dla swoich akcjonariuszy w okresie średnioterminowym. Na bazie przeprowadzonej analizy Zarząd zamierza w okresie 2019-2021 zarekomendować wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 2,79 zł w przeliczeniu na jedną na akcję w trzech równych kwotach, tj.:

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

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

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

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

49. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z Umowy Kredytów, Umowy kredytów SFA oraz Obligacji Senior Notes. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2018 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do roku	317,4	192,6
1 do 5 lat	418,9	612,1
powyżej 5 lat	19,4	15,0
Razem	755,7	819,7

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

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
do roku	-	0,2
Razem	-	0,2

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2018 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 171,5 zł (110,4 zł na dzień 31 grudnia 2017). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych 212,6 zł na dzień 31 grudnia 2018 roku (272,5 zł na dzień 31 grudnia 2017).

Pozostałe ujawnienia

Organy skarbowe mogą dokonać kontroli ksiąg i ewidencji rachunkowej w każdej chwili, w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym złożono deklarację podatkową i nałożyć dodatkowe obciążenia podatkowe, wraz z odsetkami karnymi i innymi karami. Ponadto od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej, powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

50. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

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

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

Profesjonalny osąd, szacunki i założenia, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym mają zastosowanie w odniesieniu do następujących kluczowych obszarów:

- *Klasyfikacja umów leasingowych*

Grupa dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i korzyści z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ocena ta opiera się na treści ekonomicznej każdej transakcji. W ramach świadczenia usług Grupa zawiera z klientami umowy na udostępnienie zestawów odbiorczych (dekoderów, modemów i routerów). Ze względu na fakt, że Grupa zachowuje wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności tych zestawów odbiorczych, umowy na udostępnienie klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego.

Grupa zawarła umowy na dzierżawę gruntu/powierzchni pod lokalizację sieciowe oraz najem powierzchni biurowych i innych, które klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 33.

- *Stawki amortyzacyjne środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania*

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego (w tym zestawów odbiorczych oddanych w leasing operacyjny) oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekodów udostępnianych klientom w ramach umów leasingu operacyjnego wynosi 5 lat, a modemów i routerów 3 lata. Okresy ekonomicznej użyteczności pozostałych środków trwałych oraz wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania ujawnione są w notach 7j i 7k. Informacje na temat wysokości kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania zawierają noty 17 i 21.

- *Okres ekonomicznej użyteczności i metoda amortyzacji aktywów programowych*

Okres ekonomicznej użyteczności aktywów programowych ustalany jest w powiązaniu z szacowanym okresem uzyskiwania korzyści ekonomicznych z tych aktywów, nie dłuższym jednak niż okres obowiązywania licencji. Metoda amortyzacji aktywów programowych odzwierciedla sposób realizacji tych korzyści ekonomicznych. Określenie okresu i metody amortyzacji wymaga zatem dokonania szacunków w zakresie długości okresu, w ramach którego Grupa spodziewa się uzyskiwać przychody z nabytych praw programowych oraz procentowego rozłożenia tych przychodów na przestrzeni tego okresu. Więcej informacji na temat metody i stawek amortyzacyjnych oraz kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie aktywów programowych zawierają noty 7i i 22.

- *Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records)*

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records) rozpoznanych w latach 2011-2017 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat S.A., spółki Polskie Media S.A., spółek tworzących serwis IPLA oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records):

- oczekiwane wykorzystanie marki i ocena czy marka może być efektywnie zarządzana
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej
- stabilność branży, w której marka jest wykorzystywana i zmiany w popycie rynku na usługi medialne
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Analizując powyższe czynniki, Grupa uznała że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marki Polsat, TV4, TV6, Ipla oraz Polo TV (Lemon Records) będą przynosiły Grupie wpływy pieniężne netto i z tego powodu przyjęto nieokreślony okres użytkowania tych marek, co oznacza, że składniki aktywów nie podlegają amortyzacji i są testowane pod względem utraty wartości raz w roku. Zarząd uważa, że marki Polsat, TV4, TV6 oraz Polo TV (Lemon Records) mają pozytywny wpływ na

przychody z reklamy i sponsoringu, a marka IPLA ma pozytywny wpływ na pozyskiwanie nowych klientów, a także wzrost ARPU wśród obecnych klientów Cyfrowego Polsatu. Dodatkowo znak parasolowy Polsat posiada wyraźną obecność w mediach, wysokie pozycje w rankingach najcenniejszych marek. Silną pozycję znaku potwierdzają również liczne nagrody przyznawane dla pracowników, osób kojarzonych ze stacją telewizyjną oraz wysoki wskaźnik Power Ratio stacji.

Zarząd potwierdza, że na dzień bilansowy nie ma żadnych planów, aby zaprzestać używania lub znacząco modyfikować marki Polsat, TV4, TV6, IPLA i Polo TV (Lemon Records). Wartość przypisana do Marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat”, „TV4”, „TV6”, „ipla” i „Polo TV”. W przypadku gdy Grupa zadecyduje o zaniechaniu stosowania lub znaczącej zmianie nazwy lub logotypu Zarząd dokona przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA i Polo TV (Lemon Records) oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- *Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek ESKA TV S.A., Lemon Records Sp. z o.o., Coltex ST Sp. z o.o. oraz Netshare Media Group Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami ESKA TV S.A., Lemon Records Sp. z o.o., Coltex ST Sp. z o.o. oraz Netshare Media Group Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- *Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Netia S.A., Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Superstacja Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Netia S.A., Eleven Sports Network Sp. z o.o. oraz Superstacja Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wstępnie oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- *Utrata wartości wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności*

Grupa przeprowadziła test na utratę wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności (marki Polsat, TV4 i TV6, marki IPLA oraz marka Polo TV (Lemon Records)). Test został przeprowadzony w oparciu o oszacowanie wartości użytkowej poszczególnych segmentów operacyjnych, do których została alokowana wartość firmy oraz marki na moment ich początkowego ujęcia. Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które również reprezentują segmenty działalności Grupy:

- "Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych" - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia M.Punkt Holdings Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o., wartość firmy i marka IPLA ujęte w wyniku nabycia spółek tworzących platformę IPLA, wartość firmy powstała na nabyciu Metelem Holding Company Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Orsen Holding Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Litenite Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu IT Polpager S.A., wartość firmy powstała na nabyciu 65,98% akcji Netia S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Coltex ST Sp. z o.o. oraz wartość firmy powstała na nabyciu Netshare Media Group Sp. z o.o.

- "Nadawanie i produkcja telewizyjna" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat S.A., wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Radia PIN S.A., wartość firmy powstała na nabyciu ESKA TV S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 50% plus 1 udział Eleven Sports Network Sp. z o.o. i wartość firmy powstała na nabyciu Superstacja Sp. z o.o.

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w notcie 20.

- *Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych*

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych lub wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania i ujęła odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych w wysokości różnicy pomiędzy wartością odzyskiwalną i wartością bilansową. Wysokość odpisów została zaprezentowana w notcie 17 i 21.

- *Odpis aktualizujący wartość należności*

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Wartość odpisu aktualizującego zależy od prawdopodobieństwa uregulowania należności oraz od szczegółowej analizy istotnych pozycji składających się na należności. W zależności od typu klienta i źródła należności ocena prawdopodobieństwa odzyskiwalności należności dokonywana jest albo w oparciu o indywidualną analizę poszczególnych sald albo w oparciu o statystyczne wskaźniki spłacalności oszacowane dla poszczególnych grup wiekowych należności. Wskaźniki spłacalności określone są w oparciu o zaobserwowaną historię spłacalności oraz zachowań klientów, z uwzględnieniem również innych czynników, które zdaniem Zarządu mogą mieć wpływ na odzyskiwalność obecnych należności. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 7n oraz 26 i 39.

- *Odpis aktualizujący wartość zapasów*

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zapasów w oparciu o wskaźnik rotacji zapasów i aktualne plany marketingowe. Cena nabycia lub koszt wytworzenia są ustalane metodą średniej ceny ważonej. Wartość odzyskiwalna netto jest szacowaną ceną sprzedaży dokonywanej w toku zwykłej działalności gospodarczej, pomniejszoną o koszty sprzedaży. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 7m oraz 25.

- *Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami*

W zwykłej działalności Grupa jest uczestnikiem wielu postępowań sądowych, które mają w większości przypadków charakter typowy i powtarzalny i które, indywidualnie, nie mają istotnego znaczenia dla Grupy, jej sytuacji finansowej i działalności. Rezerwy tworzone są w oparciu o dokumentację sądową i opinię prawników biorących udział w toczących się postępowaniach, którzy szacują ewentualne przyszłe zobowiązania Grupy w oparciu o przebieg procesu. Grupa tworzy także rezerwy na potencjalne niezgłoszone roszczenia wynikające z przeszłych zdarzeń, jeśli Zarząd ocenia, że istnieje prawdopodobieństwo wpływu korzyści ekonomicznych z Grupy tytułem ich zaspokojenia. Rezerwy na prawdopodobne roszczenia są tworzone w oparciu o szacunki Zarządu bazujące na dostępnych informacjach o stawkach rynkowych stosowanych dla podobnych roszczeń. W opinii Zarządu poziom rezerw na 31 grudnia 2018 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

- *Rezerwa na koszty przywrócenia stanu pierwotnego*

Na Grupie ciąży obowiązek przywrócenia aktywów do stanu pierwotnego. Rezerwy tworzone są w wysokości szacowanej kwoty, którą należałoby zapłacić w celu wypełnienia obowiązku. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenia stanu pierwotnego podlega okresowej ocenie i jeżeli zachodzi taka potrzeba, jest korygowana wraz z odpowiednią korektą wartości aktywów, których dotyczy. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenie stanu pierwotnego jest dyskontowana przy zastosowaniu stopy procentowej odzwierciedlającej upływ czasu i odpowiadającej ryzyku związanemu z tym obowiązkiem. Stopa dyskonta zastosowana do skalkulowania kosztów przywrócenia stanu pierwotnego oraz demontażu była w przedziale 1,54% - 2,77% na dzień 31 grudnia 2018 roku. Okres dyskontowania oraz stopa dyskonta odzwierciedlają najlepszy szacunek Zarządu odnośnie przewidywanego momentu demontażu aktywów przy uwzględnieniu terminów wygaśnięcia koncesji posiadanych przez Grupę oraz przewidywanych okresów ich przedłużenia.

- *Podatek odroczony*

Podatek odroczony jest rozpoznawany dla wszystkich różnic przejściowych oraz dla niewykorzystanych strat podatkowych. Kluczowym założeniem w odniesieniu do kalkulacji podatku odroczonego jest ocena okresu oraz sposobu rozliczenia wartości bilansowej aktywów i pasywów na dzień bilansowy. W szczególności, ocenie podlega prawdopodobieństwo wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których będzie możliwe odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych. Na każdy dzień zakończenia okresu sprawozdawczego ponownie ocenia się dotąd nieujęte aktywa z tytułu podatku odroczonego. Uprzednio nieujęty składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmuje się w zakresie, w jakim stało się prawdopodobne, że przyszły dochód do opodatkowania pozwoli na zrealizowanie tych aktywów. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 7w oraz 14.

- *Wartość godziwa instrumentów finansowych*

Wartość godziwą instrumentów finansowych, dla których nie istnieje aktywny rynek ustala się wykorzystując odpowiednie techniki wyceny. Przy wyborze odpowiednich metod i założeń Grupa kieruje się profesjonalnym osądem. Sposób ustalenia wartości godziwej poszczególnych instrumentów finansowych oraz przyjęte założenia zostały przedstawione w notcie 7h.

- *Wycena kredytu według zamortyzowanego kosztu*

Kredyt Terminowy CP, Kredyt Terminowy PLK, Kredyt Rewolwingowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy PLK są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, uzależnionej od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA. Z tego względu zgodnie z oceną Zarządu Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Terminowy PLK są traktowane, jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej.

Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 i 31 grudnia 2017

51. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 niebadany (dane według MSR 18)
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.002,0	2.579,2
Koszty operacyjne	(2.588,9)	(2.139,2)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	6,3	(2,1)
Zysk z działalności operacyjnej	419,4	437,9
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	4,6	19,1
Koszty finansowe, netto	(113,6)	(105,4)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(2,8)	2,8
Zysk brutto za okres	307,6	354,4
Podatek dochodowy	(242,2)	(197,2)
Zysk netto za okres	65,4	157,2
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	70,9	167,1
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(5,5)	(9,9)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,11	0,25

52. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 niebadany (dane według MSR 18)
Zysk netto za okres	65,4	157,2
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:	0,1	(0,2)
(Strata)/zysk aktuarialny	0,1	(0,2)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:	(0,1)	(0,1)
Wycena instrumentów zabezpieczających	(0,1)	(0,1)
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	-	(0,3)
Zysk całkowity za okres	65,4	156,9
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	70,9	166,8
Zysk całkowity przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	5,5	(9,9)

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

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 niebadany (dane według MSR 18)
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.627,8	1.497,9
Przychody hurtowe	927,8	735,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	398,2	298,8
Pozostałe przychody ze sprzedaży	48,2	46,7
Razem	3.002,0	2.579,2

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

54. Koszty operacyjne

Nota	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany (dane według MSSF15)	31 grudnia 2017 niebadany (dane według MSR 18)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	691,1	533,8
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	521,9	434,8
Koszt własny sprzedanego sprzętu	338,1	357,9
Koszty kontentu	424,0	321,2
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	268,7	243,3
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a 238,7	164,2
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	19,6	10,5
Inne koszty	86,8	73,5
Razem	2.588,9	2.139,2

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany	31 grudnia 2017 niebadany
Wynagrodzenia	205,3	140,6
Ubezpieczenia społeczne	24,1	17,7
Pozostałe świadczenia pracownicze	9,3	5,9
Razem	238,7	164,2

55. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany	31 grudnia 2017 niebadany
Odsetki, netto	4,3	6,0
Pozostałe różnice kursowe, netto	(10,4)	20,1
Inne koszty	10,7	(7,0)
Razem	4,6	19,1

56. Koszty finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2018 niebadany	31 grudnia 2017 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	91,3	91,9
Odsetki od wyemitowanych obligacji	10,9	10,9
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	0,2	-
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	10,2	1,1
Pozostałe	1,0	1,5
Razem	113,6	105,4