

RAPORT ROCZNY

GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.

ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2011 ROKU

Data i miejsce publikacji: Warszawa, 12 marca 2012 r.

Zawartość raportu rocznego:

Pismo Prezesa Zarządu

Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku

Oświadczenie Zarządu

Opinia biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku

Raport biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku

Szanowni Państwo,

Z radością oddaję w Państwa ręce Raport Roczny Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za 2011 rok.

Zeszły rok obfitował w wydarzenia i projekty będące kolejnymi ważnymi krokami w konsekwentnej realizacji strategii rozwoju naszej Grupy, mającej na celu jej umocnienie na pozycji lidera rynków płatnej telewizji i nadawców telewizyjnych oraz regularny rozwój naszych kompetencji w obszarze telekomunikacji.

Potwierdzeniem sukcesywnego rozwoju naszej działalności jest wzrost zarówno wyników operacyjnych, jak i finansowych Grupy. Liczba abonentów usług płatnej telewizji wzrosła do 3,55 milionów, co stanowi ponad 30% udział w rynku, natomiast liczba użytkowników szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej wyniosła odpowiednio – 73 i 143 tysiące. W drugim segmencie naszej działalności byliśmy najszybciej rozwijającym się nadawcą. Nasz główny kanał – POLSAT - był liderem oglądalności posiadającym 16,45% rynku, natomiast udziały nadawanych przez nas kanałów tematycznych wyniosły łącznie 4,35%. Szacujemy, że w 2011 roku zdobyliśmy 22,6% udziałów w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym około 3,9 mld złotych. Warto podkreślić, że dzięki dobrze skomponowanej ramówce oraz rozszerzeniu dystrybucji kanałów tematycznych, nasze przychody z reklamy rosły szybciej niż rynek. Nasze zadowolenie budzą także bardzo dobre wyniki finansowe Grupy. Całkowite skonsolidowane przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów w 2011 roku wzrosły o 60% do 2,37 mld zł, a zysk netto wyniósł 160 mln zł.

W naszej pamięci na pewno na długo zapadnie data zakończenia transakcji zakupu za 3,75 mld zł 100% akcji Telewizji Polsat S.A. Dzięki niej Grupa Cyfrowy Polsat stała się niekwestionowanym liderem rynku. Utworzenie z Telewizją Polsat największej grupy medialnej w Polsce to także skuteczna droga do czerpania wymiernych korzyści z synergii technologicznych, marketingowych, produktowych i administracyjnych. Działalności obu firm w naturalny sposób się uzupełniają, dzięki czemu nie tylko zyskaliśmy istotne przewagi konkurencyjne, ale także staliśmy się silniejszym podmiotem o zdywersyfikowanej sprzedaży w zakresie przychodów z abonamentu, a także reklamy telewizyjnej.

W dbałości o sukcesywny wzrost satysfakcji naszych abonentów, regularnie wzbogacaliśmy ofertę usług płatnej telewizji o nowe kanały i produkty. Obserwując rosnące zainteresowanie VOD – Domową Wypożyczalnią Filmową, w kwietniu 2011 r. uruchomiliśmy jako pierwszy operator telewizji satelitarnej w Polsce usługę catch-up tv, która zapewnia abonentom bezpłatny dostęp w Internecie do wybranych pozycji programowych z kanałów posiadanych w pakietach telewizyjnych. Z początkiem bieżącego roku we współpracy ze spółką Redefine wprowadziliśmy z kolei usługi VOD na komputer.

Kolejnym powodem do dumy jest fakt, że w sierpniu zeszłego roku jako pierwszy operator w Polsce uruchomiliśmy najszybszy i najnowocześniejszy na świecie Internet mobilny w technologii LTE o prędkości do 100 Mb/s. Mocno wierzymy, że w dłuższej perspektywie, wraz z rozwojem infrastruktury radiowej oraz urządzeń przenośnych przystosowanych do jego odbioru, Internet LTE zrewolucjonizuje nie tylko rynek usług dostępu do Internetu, ale także dystrybucji treści programowych.

W 2011 roku nasza fabryka Cyfrowy Polsat Technology obchodziła jubileusz wyprodukowania trzymilionowego egzemplarza dekodera. Liniję produkcyjną opuściło dotychczas sześć modeli odbiorników, z czego dwa umożliwiające oglądanie telewizji w wysokiej rozdzielczości, oraz dysk twardy USB o pojemności 320 GB. Najnowszym produktem tej największej w Polsce fabryki dekoderek cyfrowych jest tuner do odbioru naziemnej telewizji cyfrowej, który w najbliższym czasie trafi do sprzedaży.

Z myślą o dalszej realizacji strategii, mającej na celu możliwie szeroką dystrybucję treści programowych przy wykorzystaniu wszystkich nowoczesnych technologii i urządzeń, kupiliśmy spółkę INFO-TV-FM, aby w oparciu o posiadane przez nią częstotliwości uruchomić usługi telewizji mobilnej w technologii DVB-T. Wpisują się one zarówno w nasze plany biznesowe, trendy rozwoju rynku, jak i oczekiwania konsumentów.

Naszym długoterminowym celem jest stabilny rozwój naszej Grupy, utrzymanie pozycji lidera na rynku płatnej telewizji, oferowanie z sukcesem usług telekomunikacyjnych, wzrost oglądalności kanałów Telewizji Polsat, a w konsekwencji budowanie naszej pozycji na rynku reklamy telewizyjnej. Planujemy rozwijać nowoczesne kanały dystrybucji treści, jak wspomniana już telewizja mobilna i usługi świadczone online. Oczekujemy, że w dłuższej perspektywie przyczynią się one do wzrostu liczby użytkowników naszych usług, średniego przychodu z jednego abonenta oraz lojalności klientów. Natomiast osiągnięcie tych założeń w połączeniu z efektywnym gospodarowaniem finansami na pewno wpłynie pozytywnie na budowanie wartości firmy dla naszych Akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku,

Dominik Libicki
Prezes Zarządu Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2011 ROKU**

Spis treści

Punkt 1.	Wprowadzenie.....	7
Punkt 2.	Informacja o kursach wymiany walut.....	10
Punkt 3.	Wybrane dane finansowe.....	11
Punkt 4.	Charakterystyka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.	13
Punkt 4.1.	Informacje ogólne o Grupie Kapitałowej.....	13
Punkt 4.2.	Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej.....	15
Punkt 4.3.	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką i Grupą Kapitałową.....	17
Punkt 4.4.	Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Grupy Kapitałowej.....	17
Punkt 4.4.1.	Strategia Grupy.....	17
Punkt 4.4.2.	Szanse rynkowe.....	18
Punkt 4.4.3.	Przewagi konkurencyjne.....	20
Punkt 4.5.	Segment usług świadczonych klientom indywidualnym	22
Punkt 4.5.1.	Otoczenie rynkowe	22
Punkt 4.5.1.1.	Rynek płatnej telewizji	22
Punkt 4.5.1.2.	Rynek Internetu	24
Punkt 4.5.1.3.	Rynek usług telefonii komórkowej	26
Punkt 4.5.1.4.	Rynek usług zintegrowanych.....	27
Punkt 4.5.2.	Oferta.....	27
Punkt 4.5.2.1.	Oferta DTH	27
Punkt 4.5.2.2.	Oferta usług dostępu do Internetu	30
Punkt 4.5.2.3.	Oferta usług telefonii komórkowej.....	31
Punkt 4.5.2.4.	Multioferta	31
Punkt 4.5.3.	Sprzedaż i marketing, obsługa i utrzymanie Klienta	31
Punkt 4.5.3.1.	Marketing usług	31
Punkt 4.5.3.2.	Sprzedaż.....	32
Punkt 4.5.3.3.	Obsługa i utrzymanie Klienta	33
Punkt 4.5.4.	Technologia i infrastruktura.....	34
Punkt 4.5.4.1.	Technologia i infrastruktura DTH	34
Punkt 4.5.4.2.	Technologia i infrastruktura usług dostępu do Internetu.....	35
Punkt 4.5.4.3.	Technologia i infrastruktura MVNO.....	36
Punkt 4.6.	Segment nadawania i produkcji telewizyjnej	37
Punkt 4.6.1.	Otoczenie rynkowe	37
Punkt 4.6.2.	Oferta.....	39
Punkt 4.6.2.1.	Kanały.....	39
Punkt 4.6.2.2.	Ramówka.....	42
Punkt 4.6.2.3.	Sprzedaż reklam i sponsoring	43
Punkt 4.6.3.	Sprzedaż.....	44
Punkt 4.6.4.	Technologia i infrastruktura.....	46
Punkt 4.7.	Perspektywy rozwoju.....	47
Punkt 4.7.1.	Perspektywy rozwoju segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym	47
Punkt 4.7.2.	Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej	47
Punkt 4.8.	Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy.....	48
Punkt 4.9.	Inne aspekty naszej działalności	48
Punkt 5.	Istotne umowy	52
Punkt 6.	Omówienie wyników operacyjnych i finansowych	55
Punkt 6.1.	Źródła przychodów ze sprzedaży usług, towarów, materiałów i produktów	55
Punkt 6.2.	Źródła pozostałych przychodów operacyjnych	56
Punkt 6.3.	Źródła kosztów operacyjnych	56
Punkt 6.4.	Źródła pozostałych kosztów operacyjnych	58
Punkt 6.5.	Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2011 roku	58
Punkt 6.6.	Informacje o trendach.....	60
Punkt 6.7.	Najważniejsze inwestycje	61
Punkt 6.8.	Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	62
Punkt 6.8.1.	Przegląd sytuacji operacyjnej	62
Punkt 6.8.2.	Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami	65
Punkt 6.8.3.	Przegląd sytuacji finansowej.....	66

Punkt 6.9.	Płynność i zasoby kapitałowe.....	77
Punkt 6.9.1.	Zewnętrzne źródła finansowania	78
Punkt 6.9.1.1.	Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek.....	78
Punkt 6.9.1.2.	Emisja Obligacji Senior Notes	79
Punkt 6.9.3.	Wydatki inwestycyjne.....	82
Punkt 6.9.4.	Zobowiązania umowne	82
Punkt 6.9.5.	Zobowiązania pozabilansowe	82
Punkt 6.10.	Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym	83
Punkt 6.11.	Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym.....	83
Punkt 6.12.	Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących Cyfrowego Polsatu S.A. lub spółek zależnych podlegających konsolidacji.....	85
Punkt 6.13.	Informacje o ryzyku rynkowym	86
Punkt 7.	Transakcje z podmiotami powiązanymi.....	92
Punkt 8.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	92
Punkt 9.	Informacje o akcjach i akcjonariacie.....	113
Punkt 9.1.	Akcje Cyfrowego Polsatu.....	113
Punkt 9.2.	Struktura akcjonariatu.....	114
Punkt 9.3.	Kurs akcji.....	115
Punkt 9.4.	Rekomendacje.....	116
Punkt 10.	Polityka dywidendy.....	118
Punkt 11.	Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej	119
Punkt 12.	Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej	119
Punkt 13.	Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	119
Punkt 14.	Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	120
Punkt 15.	Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego.....	120
Punkt 15.1.	Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega Spółka, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.	120
Punkt 15.2.	Wskazanie postanowień ładu korporacyjnego, od których Spółka odstąpiła oraz wyjaśnienie przyczyn tego odstąpienia.	121
Punkt 15.3.	Opis głównych cech stosowanych w Grupie Kapitałowej systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.	121
Punkt 15.4.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji.....	123
Punkt 15.5.	Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne	123
Punkt 15.6.	Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących wykonywania prawa głosu z akcji.....	123
Punkt 15.7.	Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki.....	123
Punkt 15.8.	Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.....	124
Punkt 15.9.	Opis zasad zmiany Statutu Spółki	124
Punkt 15.10.	Sposób działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu Walnego Zgromadzenia, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa.....	124
Punkt 15.11.	Skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego, oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących lub administracyjnych Spółki oraz ich komitetów	126

Punkt 1. Wprowadzenie

Jesteśmy wiodącą grupą medialną w Polsce, którą tworzą spółki Cyfrowy Polsat – największa w Polsce i czwarta co do wielkości w Europie platforma satelitarna oraz Telewizja Polsat – wiodący nadawca komercyjny oferujący 15 popularnych kanałów telewizyjnych, w tym dwa HD (Polsat, Polsat HD, Polsat 2, Polsat Sport, Polsat Sport HD, Polsat Sport Extra, Polsat Futbol, Polsat Sport News, Polsat News, Polsat Play, Polsat Cafe, Polsat Film, Polsat Crime & Investigation, Polsat Jim Jam, TV Biznes). Platforma Cyfrowy Polsat posiada 3,6 mln abonentów. Zapewnia dostęp do ponad 90 kanałów polskojęzycznych, w tym 25 kanałów HD. Wszyscy użytkownicy platformy mają do dyspozycji usługi PPV/VOD Domowa Wypożyczalnia Filmowa oraz catch-up TV, świadczymy również usługę Multiroom. Platforma posiada własną fabrykę dekoderek. Od września 2008 roku świadczy usługi telefonii komórkowej jako infrastrukturalny MVNO. Od lutego 2010 roku oferuje szerokopasmowy dostęp do Internetu w bezprzewodowej technologii HSPA+, a od 30 sierpnia 2011 roku - w najnowocześniejszej technologii LTE. W czerwcu 2010 roku wprowadziła usługi zintegrowane, czyli telewizję, Internet i telefonię komórkową w ramach jednej umowy, opłaty abonamentowej i faktury. Od maja 2008 roku Cyfrowy Polsat jest notowany na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Prowadzimy działalność poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług świadczonych klientom indywidualnym dostarczający usługi telewizji cyfrowej, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej, oraz segment nadawania i produkcji telewizyjnej. Oba segmenty operacyjne generują strumienie przychodów o odmiennej charakterystyce: detaliczne opłaty abonamentowe i powiązane przychody (w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym), oraz przychody z reklamy telewizyjnej (w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej).

Nasze całkowite skonsolidowane przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów w 2011 roku wzrosły o 60% do 2.365.925 zł z 1.482.463 zł w 2010 roku. Nasz zysk netto wyniósł 160.190 zł w porównaniu do 258.470 zł w poprzednim roku.

Nasze usługi świadczymy na terytorium Polski.

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

Zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności odwołania do Spółki dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., natomiast wszelkie odwołania do Grupy, Grupy Kapitałowej lub Grupy 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 tylko do samej Spółki; „DTH” odnosi się do usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku; „SD” odnosi się do sygnału telewizyjnego o rozdzielczości standardowej (Standard Definition); „HD” odnosi się do sygnału w większej rozdzielczości niż standardowa (High Definition); „DVR” odnosi się do dekoderek z twardym dyskiem służącym do nagrywania programów telewizyjnych (Digital Video Recorder); „Pakiet Familijny”, „Pakiet Familijny HD”, „Pakiet Mini” i „Pakiet Mini HD” odnoszą się do naszych startowych pakietów programowych oferowanych w ramach usług DTH; „Abonent” odnosi się do osoby, która zawarła z nami umowę na świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej zobowiązującą do wnoszenia opłat za dostęp do pakietu lub pakietów programów telewizyjnych i radiowych lub która korzysta z tych pakietów po uprzednim wniesieniu miesięcznej opłaty bez zawarcia takiej umowy; „ARPU” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto na jednego abonenta, któremu świadczyliśmy usługi, obliczanego poprzez podzielenie sumy przychodów netto, generowanych przez naszych abonentów na oferowane przez nas usługi DTH w danym okresie przez średnią liczbę abonentów, którym świadczyliśmy usługi w danym okresie; „ARPU Pakietu Familijnego” i „ARPU Pakietu Mini” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto, odpowiednio, na jednego abonenta Pakietu Familijnego i Pakietu Mini; „churn” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, określonego, jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy do średniorocznej liczby umów w tym 12 miesięcznym okresie. Liczba rozwiązanych umów jest pomniejszona o liczbę abonentów, którzy zawarli z nami ponownie umowę nie później niż z końcem tego 12 miesięcznego okresu; „churn Pakietu Familijnego” i „churn Pakietu Mini” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, odpowiednio, Pakietu Familijnego i Pakietu Mini; „SAC” odnosi się do sumy prowizji należnych za doprowadzenie do zawarcia umowy w przeliczeniu na jednego pozyskanego abonenta; „Udział w oglądalności / widowni” odnosi się do odsetka widzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażonego jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie, prezentujemy dane według badań Nielsen Audience Measurement (NAM), w grupie 16-49 lat przez cały dzień; „Udział w rynku reklamy” odnosi się do udziału przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat w

całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce, źródłem naszych danych jest Starlink; „**Power ratio**” odnosi się do wskaźnika pokazującego stosunek udziałów w rynku reklamy do udziałów w oglądalności w grupie 4+; „**GRP**” odnosi się do punktu ratingowego (ang. Gross Rating Point), zdefiniowanego 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); „**Zasięg techniczny**” odnosi się do odsetka gospodarstw domowych w Polsce, które mają techniczną możliwość odbioru kanału nadawanego przez Telewizję Polsat Sp. z o.o.; „**VoD**”, „**VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa**” odnosi się ogólnie do naszych usług z kategorii wideo na żądanie, natomiast „**nVoD**” odnosi się do naszej usługi „VoD Domowa Wypożyczalnia” na telewizor; „**PPV**” odnosi się do usług płatnego dostępu do wybranych treści programowych (z ang. pay-per-view); „**Catch-up TV**” odnosi się do usług polegających na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym; „**MVNO**” odnosi się do usług operatora wirtualnej sieci komórkowej; „**Usługa dostępu do Internetu**” odnosi się do usług dostępu do szerokopasmowego Internetu; „**HSPA+**” odnosi się do technologii transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych (High Speed Packet Access Plus); „**LTE**” odnosi się do radiowej technologii transmisji danych w sieciach bezprzewodowych (Long Term Evolution), charakteryzującej się wielokrotnie wyższą prędkością przesyłania danych, większą pojemnością sieci i mniejszymi opóźnieniami; „**Usługi zintegrowane**” odnosi się do usług płatnej telewizji satelitarnej, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej; „**M.Punkt**” odnosi się do spółki M.Punkt Holdings Ltd.; „**mPunkt**” odnosi się do spółki mPunkt Polska S.A.; „**mTel**” odnosi się do mTel Sp. z o.o.; „**CPT**” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.; „**CPTM**” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.; „**Cyfrowy Polsat Finance**”, „**CP Finance**” odnosi się do spółki Cyfrowy Polsat Finance AB (publ), zarejestrowanej w Szwecji spółki zależnej Cyfrowego Polsatu; „**CP**” odnosi się do Cyfrowy Polsat S.A.; „**Telewizja Polsat**” odnosi się do Telewizji Polsat S.A., która została przekształcona w spółkę Telewizja Polsat Sp. z o.o. w dniu 15 czerwca 2011 roku; „**Grupa Kapitałowa Telewizji Polsat**” lub „**Grupa Telewizji Polsat**” odnosi się do spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych; „**POLSAT**” odnosi się do naszego głównego kanału niekodowanego (FTA), „**Polsat HD**” odnosi się do naszego kanału, przez który dostarczamy content naszego kanału głównego w wersji HD; „**Polsat Sport**” odnosi się do naszego kanału sportowego nadającego najważniejsze wydarzenia sportowe w Polsce i na świecie; „**Polsat Sport Extra**” odnosi się do naszego kanału sportowego nadającego wydarzenia sportowe premium; „**Polsat Futbol**” odnosi się do naszego kanału sportowego poświęconego meczom piłki nożnej; „**Polsat Sport HD**” odnosi się do naszego kanału sportowego nadawanego w technologii HD; „**Polsat Sport News**” odnosi się do naszego kanału sportowego nadającego wiadomości sportowe począwszy od 30 maja 2011; „**Polsat Film**” odnosi się do naszego kanału filmowego; „**Polsat Café**” odnosi się do naszego kanału lifestyle dedykowanego kobietom; „**Polsat Play**” odnosi się do naszego kanału lifestyle dedykowanego mężczyznom; „**Polsat 2**” odnosi się do naszego kanału nadającego głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na naszych innych kanałach; „**Polsat News**” odnosi się do naszego 24-godzinnego kanału informacyjnego, „**TV Biznes**” odnosi się do naszego kanału dostarczającego najświeższe wiadomości na temat gospodarki i rynków finansowych; „**Polsat Jim Jam**” odnosi się do kanału dla dzieci nadającego głównie programy Hit Entertainment, kanał ten jest spółką joint venture Telewizji Polsat i ChelloZone; „**Polsat Crime & Investigation**” odnosi się do kanału o tematyce kryminalnej, który wzbogacił portfolio naszych kanałów tematycznych w listopadzie 2011 roku; „**Akcje**” odnoszą się do akcji Cyfrowego Polsatu S.A., które zadebiutowały na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 6 maja 2008 roku i są oznaczone kodem PLCFRPT00013; „**Umowa Kredytowa**” (z ang. Senior Facilities Agreement „**SFA**”) odnosi się do umowy kredytowej zawartej z konsorcjum banków, obejmującej kredyt terminowy „**Kredyt Terminowy**” w wysokości 1.400.000.000 zł (nie w tysiącach) o terminie spłaty do 31 grudnia 2015 roku oraz kredyt rewolwingowy „**Kredyt Rewolwingowy**” do wysokości 200.000.000 zł (nie w tysiącach) o terminie spłaty do 31 grudnia 2015 roku; „**Kredyt Pomostowy**” odnosi się do niepodporządkowanego zabezpieczonego kredytu pomostowego udzielonego przez konsorcjum banków w wysokości 350.000.000 EUR (nie w tysiącach), który został w pełni spłacony w dniu 20 maja 2011 roku; „**Obligacje Senior Notes**” lub „**Obligacje**” odnoszą się do niepodporządkowanych zabezpieczonych obligacji o wartości 350.000.000 EUR (nie w tysiącach) i oprocentowaniu 7,125% wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat Finance AB w dniu 20 maja 2011 roku; „**Umowa Obligacji**” odnosi się do umowy z dnia 20 maja 2011 roku dotyczącej Obligacji Senior Notes o oprocentowaniu 7,125%; „**zł**” lub „**złoty**” oznacza obowiązującą walutę Rzeczypospolitej Polskiej; „**USD**” lub „**dolar**” oznacza obowiązującą walutę Stanów Zjednoczonych Ameryki; „**EUR**” lub „**euro**” oznacza wspólną walutę Państw Członkowskich uczestniczących w Trzecim Etapie Europejskiej Unii Gospodarczo-Walutowej Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z późniejszymi zmianami.

Prezentacja informacji finansowych

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

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

Dane branżowe i rynkowe

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

- Eurostatu;
- Komisji Europejskiej;
- Głównego Urzędu Statystycznego;
- Polskiej Izby Komunikacji Elektronicznej;
- Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
- Ofcom;
- Nielsen Audience Measurement;
- Starlink;
- ZenithOptimedia;
- PMR;
- Informa Telecoms and Media;
- Operatorów działających na polskim rynku; oraz
- GFK Polonia, dla danych dotyczących rozpoznawalności marki.

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

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

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

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

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłych oczekiwań, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy

na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie wydania niniejszego Sprawozdania.

W punkcie 8 „Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń”, punkcie 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych”, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Punkt 2. Informacja o kursach wymiany walut

Poniższe tabele przedstawiają – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego, publikowanego przez Narodowy Bank Polski („NBP”) dla złotego („obowiązujący kurs wymiany NBP”), wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów sporządzania naszego 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 (złoty za 1,00 dolara)	2007	2008	2009	2010	2011
Kurs wymiany na koniec okresu	2,4350	2,9618	2,8503	2,9641	3,4174
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	2,7667	2,4092	3,1162	3,0157	2,9634
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,0400	3,1303	3,8978	3,4916	3,5066
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,4260	2,0220	2,7093	2,7449	2,6458

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2011 roku	3,3171	2,8996
październik 2011 roku	3,3337	3,0461
listopad 2011 roku	3,4248	3,1385
grudzień 2011 roku	3,5066	3,3235
styczeń 2012 roku	3,5150	3,2032
luty 2012 roku	3,2502	3,0730

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Rok (złoty za 1,00 euro)	2007	2008	2009	2010	2011
Kurs wymiany na koniec okresu	3,5820	4,1724	4,1082	3,9603	4,4168
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,7829	3,5166	4,3273	3,9946	4,1198
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,9385	4,1848	4,8999	4,1770	4,5642
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,5699	3,2026	3,9170	3,8356	3,8403

Miesiąc (złoty za 1,00 euro)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2011 roku	4,4900	4,1452
październik 2011 roku	4,4370	4,2716
listopad 2011 roku	4,5494	4,3464
grudzień 2011 roku	4,5642	3,3914
styczeń 2012 roku	4,5135	4,2223
luty 2012 roku	4,2276	4,1365

Punkt 3. Wybrane dane finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne dane finansowe za trzy i dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 roku i 2010 roku, które należy analizować z uwzględnieniem punktu 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych” i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku (łącznie z notami) oraz skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku, dołączonych do tego Sprawozdania. Dane finansowe zgodne z MSSF uzyskano ze zbadanego, skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku oraz niezbadanego skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku.

Wybrane dane finansowe

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,4189 zł za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym, tj. od 1 października do 31 grudnia 2011 roku.
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,1198 zł za 1 euro, stanowiącym roczny kurs średni za 2011 rok, podany przez NBP.
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,4168 zł za 1 euro (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2011 roku).

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

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

(w tys.)	Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				Za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2011		2010		2011		2010	
	PLN	EUR	PLN	EUR	PLN	EUR	PLN	EUR
Skonsolidowany rachunek zysków i strat								
Przychody od klientów indywidualnych	415.523	94.033	361.409	81.787	1.594.872	387.124	1.416.919	343.929
Przychody z reklamy i sponsoringu	256.425	58.029	1.952	442	634.204	153.940	4.630	1.124
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	22.885	5.179	-	-	61.089	14.828	-	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	4.668	1.056	7.259	1.643	16.546	4.016	35.707	8.667
Pozostałe przychody ze sprzedaży	19.728	4.464	6.013	1.361	59.214	14.373	25.207	6.119
Przychody ze sprzedaży	719.229	162.762	376.633	85.232	2.365.925	574.282	1.482.463	359.839
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	(428.527)	(96.976)	(208.472)	(47.177)	(1.330.952)	(323.062)	(788.496)	(191.392)
Koszty sprzedaży	(72.068)	(16.309)	(77.883)	(17.625)	(243.493)	(59.103)	(232.973)	(56.550)
Koszty ogólne i administracyjne	(52.082)	(11.786)	(31.259)	(7.074)	(159.891)	(38.810)	(100.783)	(24.463)
Koszty operacyjne	(552.677)	(125.071)	(317.614)	(71.876)	(1.734.336)	(420.976)	(1.122.252)	(272.404)
Pozostałe przychody operacyjne	6.202	1.404	2.000	453	14.332	3.479	13.970	3.391
Pozostałe koszty operacyjne	(29.173)	(6.602)	(13.403)	(3.033)	(85.621)	(20.783)	(48.427)	(11.755)
Zysk z działalności operacyjnej	143.581	32.492	47.616	10.776	560.300	136.002	325.754	79.070
Przychody finansowe	4.022	910	1.012	229	10.765	2.613	1.288	313
Koszty finansowe	(71.271)	(16.129)	(1.034)	(234)	(381.163)	(92.520)	(5.760)	(1.398)
Zysk/(strata) z udziału w jednostkach podporządkowanych	677	153	-	-	2.164	525	-	-
Zysk brutto	77.009	17.427	47.594	10.771	192.066	46.620	321.282	77.985
Podatek dochodowy	(.712)	(.161)	(10.645)	(2.409)	(31.876)	(7.737)	(62.812)	(15.246)
Zysk / (strata) netto	76.297	17.266	36.949	8.362	160.190	38.883	258.470	62.738
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,22	0,05	0,14	0,03	0,49	0,12	0,96	0,23
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych (nie w tysiącach)	348.352.836		268.325.000		324.234.858		268.325.000	
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych								
Środki pieniężne z działalności operacyjnej					347.046	84.239	197.534	47.947
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej					(2.426.751)	(589.046)	(77.419)	(18.792)
Środki pieniężne z działalności finansowej					2.327.429	564.937	(191.769)	(46.548)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów					247.724	60.130	(71.654)	(17.393)
Inne skonsolidowane dane finansowe								
Amortyzacja i utrata wartości	53.531	12.114	24.174	5.471	174.880	42.449	81.190	19.707
Wynik EBITDA ⁽¹⁾	197.112	44.607	71.790	16.246	735.180	178.450	406.944	98.778
Marża wyniku EBITDA	27,4%	27,4%	19,1%	19,1%	31,1%	31,1%	27,5%	27,5%
Marża operacyjna	20,0%	20,0%	12,6%	12,6%	23,7%	23,7%	22,0%	22,0%
Wydatki inwestycyjne ⁽²⁾	23.736	5.371	7.003	1.585	65.674	15.941	45.593	11.067

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

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

	Na dzień			
	31 grudnia 2011		31 grudnia 2010	
	PLN	EUR	PLN	EUR
Skonsolidowany bilans				
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277.534	62.836	27.615	6.252
Aktywa	5.325.168	1.205.662	1.015.195	229.849
Zobowiązania długoterminowe	2.476.485	560.697	68.817	15.581
Zobowiązania krótkoterminowe	952.640	215.686	518.440	117.379
Kapitał własny	1.896.043	429.280	427.938	96.889
Kapitał zakładowy	13.934	3.155	10.733	2.430

Punkt 4. Charakterystyka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Punkt 4.1. Informacje ogólne o Grupie Kapitałowej

Jesteśmy wiodącym dostawcą zintegrowanych usług multimedialnych w Polsce, posiadającym pozycję lidera na rynku abonenckiej płatnej telewizji poprzez Cyfrowy Polsat oraz wiodącą pozycję na rynku nadawców telewizyjnych poprzez Telewizję Polsat. Ponadto jesteśmy pierwszą prywatną grupą telewizyjną w Polsce, która uzyskała ogólnopolską koncesję na nadawanie. Oprócz oferty telewizji satelitarnej, oferujemy naszym abonentom szerokopasmowy dostęp do Internetu oraz usługi telefonii komórkowej.

Prowadzimy działalność poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług świadczonych klientom indywidualnym dostarczający usługi telewizji cyfrowej, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej, oraz niedawno nabyty segment nadawania i produkcji telewizyjnej. Oba segmenty operacyjne generują strumienie przychodów o odmiennej charakterystyce: detaliczne opłaty abonamentowe i powiązane przychody (w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym), oraz przychody z reklamy telewizyjnej (w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej).

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji satelitarnej w Polsce oraz czwartą co do wielkości platformą DTH w Europie pod względem liczby abonentów. Oferujemy kompleksowe usługi multimedialne zaprojektowane z myślą o całej rodzinie. W ramach naszej Multiferty dostarczamy naszym abonentom telewizję satelitarną, szerokopasmowy dostęp do Internetu w technologii HSPA+ i LTE oraz usługi telefonii komórkowej (jako operator MVNO). Na dzień 31 grudnia 2011 roku nasza baza klientów liczyła 3.551.671 abonentów DTH, 73.190 użytkowników szerokopasmowego Internetu oraz 142.651 użytkowników usług telefonii komórkowej.

Abonentom usług DTH oferujemy ponad 90 polskojęzycznych kanałów telewizyjnych, wśród których znajdują się między innymi kanały rozrywkowe, sportowe, muzyczne, lifestyle, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne oraz filmowe. Umożliwiamy odbiór wszystkich głównych stacji naziemnych dostępnych w Polsce, w tym: POLSAT, TVP1, TVP2, TVN i TV4, oraz jako jedyny operator platformy satelitarnej posiadamy w swojej ofercie Polsat Sport, Eurosport i Polsat Sport Extra, zajmujące odpowiednio pierwsze, drugie i piąte miejsce w rankingu najchętniej oglądanych kanałów sportowych w Polsce w 2011 roku. Ponadto oferujemy naszym abonentom 25 kanałów w jakości HD, a także usługi VoD/PPV, telewizję internetową catch-up TV oraz usługę Multiroom.

Większość dekoderek wchodzących w skład zestawów odbiorczych jest produkowana w naszej fabryce. Dzięki własnej produkcji udało nam się znacząco obniżyć koszty pozyskania dekoderek. W 2011 roku dekodery produkowane w naszej fabryce stanowiły około 80% wszystkich dekoderek sprzedanych lub wypożyczonych naszym abonentom.

Sprzedż naszych usług odbywa się za pośrednictwem sieci sprzedaży obejmującej swym zasięgiem całą Polskę. Prowadzimy dystrybucję naszych produktów i usług za pośrednictwem dwóch głównych kanałów sprzedaży: kanał sprzedaży

detałicznej i kanał sprzedaży bezpośredniej D2D (door-to-door). Na dzień 31 grudnia 2011 roku nasza sieć sprzedaży składała się z 964 punktów sprzedaży.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Jesteśmy jedną z dwóch wiodących prywatnych grup telewizyjnych w Polsce pod względem przychodów i udziału w rynku reklamy oraz trzecim co do wielkości nadawcą w Polsce, która jest drugim największym rynkiem reklamy telewizyjnej w Europie Środkowej. Nasz główny kanał, POLSAT, jest liderem oglądalności posiadającym 16,45% udziału w oglądalności w 2011 roku, podczas gdy udział w rynku nadawanych przez nas kanałów tematycznych wyniósł łącznie 4,35%. Zajmujemy się również sprzedażą czasu reklamowego na naszych kanałach oraz na niektórych kanałach innych telewizji. Posiadamy koncesje na nadawanie 13 kanałów telewizyjnych, wśród których znajdują się kanały rozrywkowe, sportowe, informacyjne, biznesowe, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Na podstawie danych Starlink, szacujemy, że w 2011 roku zdobyliśmy 22,6% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym około 3,9 mld złotych (nie w tysiącach).

Wśród naszych kanałów telewizyjnych znajdują się: POLSAT, Polsat HD, Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Futbol, Polsat Sport HD, Polsat Film, Polsat Café, Polsat Play, Polsat 2, Polsat News, Polsat Crime & Investigation, TV Biznes, Polsat Jim Jam i Polsat Sport News. POLSAT, nasz główny kanał, był pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową i nadawał program przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu. POLSAT jest numerem jeden wśród prywatnych stacji niekodowanych w Polsce pod względem udziału w oglądalności. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów (znacząca ich część powstała w największych amerykańskich studiach filmowych), programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.

Nasze kanały tematyczne są rozprowadzane przez większość sieci kablowych w Polsce, w tym operatorów takich jak UPC i nabyły przez niego w 2011 roku Aster, Multimedia oraz przez wszystkie główne platformy satelitarne z wyłączeniem kanałów sportowych, na które wyłączność ma platforma Cyfrowy Polsat.

Polsat Sport to kanał sportowy nadający najważniejsze wydarzenia sportowe w Polsce i na świecie, głównie transmitowane na żywo (siatkówka, lekkoatletyka, piłka nożna, piłka ręczna, boks światowej klasy i turnieje MMA). Polsat Sport Extra to kanał sportowy nadający wydarzenia sportowe premium, wśród których znajdują się przede wszystkim wyścigi Formuły 1, największe międzynarodowe turnieje tenisowe takie jak Wimbledon, oraz rozgrywki Ligi Mistrzów w piłce ręcznej. Polsat Futbol to kanał sportowy adresowany do zagorzałych kibiców piłki nożnej, transmitujący prestiżowe rozgrywki Ligi Europejskiej UEFA, polskiej ligi T-Mobile Ekstraklasa, mecze kwalifikacyjne do Mistrzostw Świata FIFA i Mistrzostw Europy UEFA, mecze z zagranicznych lig piłkarskich z udziałem polskich piłkarzy, oraz programy z klubów piłkarskich. Polsat Sport HD transmituje wybrane imprezy sportowe dostępne w technologii HD, w tym transmisje na żywo z niektórych ważnych wydarzeń sportowych. Polsat Sport News to nasz nowy kanał sportowy nadający wiadomości sportowe, który został uruchomiony 30 maja 2011 roku, jest to kanał FTA nadawany w technologii DTT. Polsat Film nadaje hity filmowe, odnoszące sukcesy kasowe, jak również produkcje kina niezależnego z biblioteki wiodących amerykańskich studiów filmowych. Polsat Café to kanał dedykowany kobietom, który koncentruje się na stylu życia, modzie, plotkach oraz programach talk-show. Polsat Play jest dedykowany mężczyznom i nadaje programy na temat gadżetów użytkowych, przemysłu motoryzacyjnego, wędkarstwa, oraz kultowe seriale. Polsat 2 pokazuje głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na naszych innych kanałach; kanał ten jest nadawany również dla polskich społeczności na całym świecie (głównie w USA). Polsat News to kanał informacyjny nadawany na żywo przez 24 godziny na dobę, koncentrujący się przede wszystkim na wiadomościach z Polski i najważniejszych wydarzeniach międzynarodowych. Polsat Crime & Investigation to kanał o tematyce kryminalnej, który zabiera widzów w podróż do świata zbrodni, otwierając przed nimi drzwi laboratoriów kryminalnych, policyjnych archiwów i sal sądowych. Kanał ten wzbogacił portfolio naszych kanałów tematycznych w listopadzie 2011 roku. TV Biznes dostarcza najświeższe wiadomości na temat gospodarki i rynków finansowych. Polsat Jim Jam to kanał przeznaczony dla dzieci opierający się głównie na programach Hit Entertainment; kanał ten jest wspólnym przedsięwzięciem Telewizji Polsat i ChelloZone.

Punkt 4.2. Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej

Poniższa tabela przedstawia spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Cyfrowy Polsat na dzień 31 grudnia 2011 roku wraz ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji metodą pełną:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne				
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.*	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodeków	100%	100%
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.*	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Cyfrowy Polsat Finance AB*	Stureplan 4C, 4 TR 114 35 Sztokholm, Szwecja	transakcje finansowe	100%	n/d
Telewizja Polsat Sp. z o.o.*	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	n/d
RS TV S.A.*	Ul. Chorzewska 15, Radom	radiodyfuzja	100%	n/d
Polsat Media Sp. z o.o.*	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	reklama	100%	n/d
Media-Biznes Sp. z o.o.*	Al. Stanów Zjednoczonych 53, Warszawa	działalność telewizyjna	100%	n/d
Polsat Futbol Ltd.*	Office 1D 238-246 King Street London W6 0RF Wielka Brytania	działalność telewizyjna	100%	n/d
Nord License AS*	Vollsvseien 13B Lysaker Norwegia	obrót licencjami programowymi	100%	n/d
Polsat License Ltd.*	Poststrasse 9 6300 Zug Szwajcaria	obrót licencjami programowymi	100%	n/d

* Konsolidowana metodą pełną

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road London NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	n/d
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.*	Ul. Huculska 6 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodyfuzja	50%	n/d

* spółka zawiesiła działalność

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2011 rok wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%	85%

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem trwałej utraty wartości

Według stanu na dzień 31 grudnia 2011 roku Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. nie została objęta konsolidacją, ponieważ wielkość tej spółki nie jest istotna z punktu widzenia Grupy Kapitałowej oraz ze względu na fakt, że spółka ta jest spółką uśpioną.

W 2011 roku Cyfrowy Polsat S.A. stała się bezpośrednim właścicielem dwóch nowych spółek zależnych: Cyfrowy Polsat Finance AB i Telewizja Polsat Sp. z o.o. – poprzez nabycie 100% udziałów; oraz połączyła się z trzema spółkami: M.Punkt Holdings Ltd., mPunkt Polska S.A. i mTel Sp. z o.o.

Nabycie spółki Cyfrowy Polsat Finance AB

W dniu 10 marca 2011 roku Spółka nabyła 100% udziałów w spółce Goldcup 100051 AB („Goldcup”) zarejestrowanej w Szwecji, za 500 tysięcy koron szwedzkich (231.500 złotych, nie w tysiącach). Nazwa spółki została zmieniona na Cyfrowy Polsat Finance AB. Spółka jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością działającą zgodnie z prawem szwedzkim. Spółka została nabyta m.in. w celu przeprowadzenia transakcji finansowych dla Grupy.

Zakończenie transakcji nabycia Telewizji Polsat

W dniu 20 kwietnia 2011 roku zakończyliśmy transakcję nabycia 100% udziałów w Telewizji Polsat S.A. W wyniku transakcji Spółka przejęła również kontrolę nad spółkami zależnymi Telewizji Polsat: RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Polsat Futbol Ltd., Nord License A.S., Polsat License Ltd., oraz joint-ventures Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o. i Polsat Jim Jam Ltd.

W dniu 15 czerwca 2011 roku spółka Telewizja Polsat S.A. została przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością: Telewizja Polsat Sp. z o.o.

Wyniki finansowe Grupy Telewizji Polsat konsolidujemy począwszy od daty zakończenia transakcji, tj. od 20 kwietnia 2011 roku.

Transgraniczne połączenie z M.Punkt Holdings Ltd.

W dniu 18 marca 2011 roku otrzymaliśmy informację, że w dniu 14 marca 2011 sąd rejestrowy właściwy dla Spółki, tj. Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców transgranicznego połączenia Spółki ze spółką M.Punkt Holdings Limited z siedzibą w Nikozji, Cypr.

M.Punkt Holdings Ltd., przed dokonaniem połączenia, była właścicielem wszystkich akcji w kapitale zakładowym spółki mPunkt Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, która specjalizuje się w dystrybucji usług i towarów telekomunikacyjnych i mTel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Połączenie ze spółką mPunkt Polska S.A.

W dniu 31 maja 2011 roku sąd rejestrowy właściwy dla Spółki, tj. Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców połączenia Spółki ze spółką mPunkt Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, adres: Domaniewska 37, 02-672 Warszawa, Polska, wpisaną do rejestru przedsiębiorców

prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000246160.

Połączenie ze spółką mTel Sp. z o.o.

W dniu 31 sierpnia 2011 roku sąd rejestrowy właściwy dla Spółki, tj. Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców połączenia Spółki ze spółką mTel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, adres: Domaniewska 37, 02-672 Warszawa, Polska, wpisaną do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000008837.

Punkt 4.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką i Grupą Kapitałową

W 2011 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

Punkt 4.4. Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Grupy Kapitałowej

Punkt 4.4.1. Strategia Grupy

Naszym celem nadrzędnym jest bycie liderem rynku rozrywki w Polsce. Zamierzamy ten cel osiągnąć zarówno poprzez świadczenie wysokiej jakości produktów i usług skierowanych do klientów indywidualnych, jak i poprzez nabywanie i tworzenie najwyższej jakości treści programowych, a następnie dostarczanie ich do polskich gospodarstw domowych.

Głównymi elementami naszej strategii są:

- Budowa wartości naszej bazy klientów indywidualnych, poprzez zwiększanie ilości klientów, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów
- Budowa wartości naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, poprzez utrzymanie oglądalności nadawanych przez nas kanałów, poprawę profilu widza oraz szeroką dystrybucję naszego kontentu
- Efektywne zarządzanie bazą kosztową, poprzez wykorzystanie efektów synergii w ramach zintegrowanej grupy medialnej

Budowa wartości naszej bazy klientów indywidualnych, poprzez zwiększanie ilości klientów, przy jednoczesnym zwiększeniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów

Od początku naszej działalności udało nam się osiągnąć znaczny wzrost przychodów w segmencie Klientów Detalicznych i planujemy dalej zwiększać przychody i nasz udział w rynku poprzez działania marketingowe skierowane do naszych obecnych i przyszłych abonentów. Zamierzamy wykorzystać przewidywany wzrost wydatków konsumentów wynikający ze wzrostu polskiej gospodarki poprzez zdobywanie nowych użytkowników do naszej oferty DTH i zwiększanie migracji naszych istniejących abonentów na pakiety generujące wyższe ARPU. W tym celu podjęliśmy wiele inicjatyw mających na celu zwiększenie wskaźnika ARPU w bazie naszych obecnych oraz dla potencjalnych nowych abonentów, oferując atrakcyjne pakiety programowe, zawierające kanały HD oraz szereg usług dodatkowych takich jak VOD/PPV, catch-up TV czy usługę Multiroom.

Jednocześnie staramy się pozyskać jak największą liczbę klientów naszej usługi dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu, który wedle szacunków niezależnych ekspertów jest najszybciej rozwijającą się gałęzią dostępu do sieci w Polsce. Wierzymy, że technologia mobilna pozwoli nam zaoferować wysokiej jakości usługi w obszarach zamieszkiwanych przez większość naszych klientów, co w połączeniu z korzyściami, jakie niesie Multioferta powinno przyczynić się do dalszej poprawy satysfakcji naszych abonentów oraz dalszego zwiększenia wskaźnika ARPU.

W naszej opinii rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty poza dużymi miastami i w związku z tym będzie dynamicznie rósł w przyszłości. Dodatkowo, żaden z naszych konkurentów na rynku DTH nie oferuje własnych usług zintegrowanych, więc jesteśmy jedynym operatorem DTH, który oferuje dobrej jakości usługi dostępu do Internetu na

terenach nisko zurbanizowanych. Wierzymy, że świadczenie usług zintegrowanych będzie naszą przewagą konkurencyjną, nie tylko na rynku DTH, ale w przyszłości na całym rynku płatnej telewizji, i ważnym elementem naszej strategii.

Budowa wartości naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, poprzez utrzymanie oglądalności nadawanych przez nas kanałów oraz poprawę profilu widza

Produkowane i nadawane przez nas kanały telewizyjne Grupy Polsat posiadają silną i ugruntowaną pozycję na polskim rynku telewizyjnym oraz cieszą się wysoką oglądalnością w grupie docelowej. Obecnie nadajemy 15 kanałów pod marką Polsat, adresujące większość grup docelowych wśród polskiej widowni. 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 antenowego przeznaczanego na emisję reklam.

Drugim, istotnym elementem budowy wartości segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej jest jak najszersza dystrybucja produkowanych przez nas kanałów, zarówno jako FTA oraz w ramach płatnej telewizji. Wierzymy, że rozszerzenie zasięgu naszych kanałów pozytywnie wpłynie na poziom naszej oglądalności, jak również na wysokość przychodów z tytułu dystrybucji naszych kanałów wśród operatorów płatnej telewizji.

Efektywne zarządzanie bazą kosztową, poprzez wykorzystanie efektów synergii w ramach zintegrowanej grupy medialnej

Jesteśmy zdania, że stworzenie zintegrowanej grupy medialnej niesie za sobą szansę osiągnięcia wymiernych synergii i uzyskania istotnych przewag konkurencyjnych. W tym celu zidentyfikowaliśmy obszary, w ramach których zarządzamy bazą kosztową na poziomie całej Grupy Kapitałowej: (i) cross-promocja i działania marketingowe, pozwalające nam na promowanie naszej oferty pakietów programowych, Multiferty i kanałów Telewizji Polsat poprzez nasze różne platformy medialne, w tym płatną telewizję, VOD, szerokopasmowy Internet i telefonię komórkową, (ii) synergie technologiczne, pozwalające nam na bardziej efektywne wykorzystanie naszych urządzeń satelitarnych i zoptymalizowanie rozwiązań sprzętowych i systemowych oraz korzystanie z synergii rozwiązań back-up'owych w odniesieniu do centrum nadawczego, (iii) korzyści z nabycia kontentu, dla całej zintegrowanej platformy, a także wzmocnienie siły negocjacyjnej połączonych biznesów oraz (iv) synergie związane z zapleczem administracyjnym, dające możliwość czerpania korzyści ze skali działalności połączonych biznesów i dzielenia się wypracowanymi skutecznymi rozwiązaniami.

Punkt 4.4.2. Szanse rynkowe

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

Potencjał polskiej gospodarki. Wzrost naszych przychodów uzależniony jest w szczególności od stanu polskiej gospodarki. Polska posiada stabilną i jedną z najwyższych stóp wzrostu produktu krajowego brutto w Unii Europejskiej. Średnioroczna stopa wzrostu PKB według wstępnego szacunku GUS w 2011 roku wyniosła 4,3% w porównaniu ze średnim wzrostem PKB w tym okresie we wszystkich 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej równym 1,5% (według Eurostatu). Również w poprzednich latach podczas bardzo trudnego okresu jakim był ostatni światowy kryzys gospodarczy, PKB w Polsce w latach 2009-2010 wzrósł odpowiednio o 1,6% i 3,9% podczas gdy w 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2009 roku PKB spadł o 4,3%, a w 2010 roku zanotował wzrost o 2,0%. Prognozowany wzrost PKB dla Polski na 2012 rok według Eurostatu jest na poziomie 2,5% (vs 0,0% wzrostu PKB dla 27 krajów członkowski UE). Wierzymy, że stabilna na tle europejskich gospodarek sytuacja ekonomiczna Polski, rosnące wynagrodzenia i średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję przyczynią się do dalszego budowania wartości naszej bazy konsumenckiej oraz wzrostu rynku reklamy telewizyjnej.

Współczynnik nasycenia płatnej telewizji w Polsce. Według badania konsumenckiego przeprowadzonego na zlecenie UKE, wyłączając gospodarstwa domowe korzystające z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji, nasycenie płatną telewizją pod koniec 2011 roku wyniosło około 68% - w związku z tym, że na podstawie dostępnych na rynku danych nie możemy oszacować tego współczynnika posługujemy się badaniami konsumenckimi (źródło: „Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2011 roku. Klienci indywidualni”, grudzień 2011). Wskaźnik nasycenia usługami płatnej telewizji w Polsce jest znacząco

niższy od około 90% współczynnika nasycenia usługami płatnej telewizji na najbardziej rozwiniętych rynkach płatnej telewizji. Wierzymy zatem, iż możliwy jest w dalszym ciągu wzrost nasycenia usługami płatnej telewizji, w tym usługami oferowanymi przez nas.

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

Według Komisji Europejskiej (raport „E-Communications Household Survey”, lipiec 2011) nasycenie usługami zintegrowanymi w Polsce wynosi 26%, podczas gdy w Unii Europejskiej sięga 42%, a we Francji i Holandii nawet ponad 50% (odpowiednio 55% i 67%). Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz słabą jakością usług dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych, Cyfrowy Polsat ma szansę stać się podstawowym dostawcą wysokiej jakości usług zintegrowanych dla konsumentów z przedmieść, małych miast i obszarów wiejskich w Polsce.

Rozwój rynku reklamy w Polsce. Według szacunków ZenithOptimedia, rok 2012 przyniesie wzrost wielkości polskiego rynku reklamy netto o 3,8%. W oparciu o dane ZenithOptimedia, szacujemy, że w latach 2011-2014 wartość rynku reklamy TV będzie rosła średnio o 3,6% (CAGR). Szacunek opiera się na założeniu, że gospodarka polska nadal będzie rosła rok do roku. Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto, patrząc na relacje między wartością rynku reklamy w Polsce, a wartością PKB, widzimy duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widzimy, że polski wskaźnik 0,47% jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,77%), w Niemczech (0,7%) czy w Czechach (0,68%). Podobnie, jeśli patrzymy na wydatki reklamowe w przeliczeniu na osobę, na bazie danych ZenithOptimedia, dla roku 2011 Polska osiągnęła wartość tego wskaźnika 62,5 USD, gdy dla Wielkiej Brytanii wynosił on 294 USD, dla Niemiec 298 USD, a dla Czech 130 USD.

Rozwój rynku Internetowego w Polsce. Według GUS dostęp do Internetu w Polsce posiada ponad 63% gospodarstw domowych, a około 57% do Internetu szerokopasmowego (raport „Społeczeństwo informacyjne w Polsce”, 2010). Dużo niższe nasycenie dostępem do Internetu szerokopasmowego jest na obszarach wiejskich, gdzie penetracja wynosi niecałe 47%, podczas gdy w dużych miastach wskaźnik ten stanowi około 64%. Według szacunków PMR (raport „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2011”, październik 2011), w 2011 roku było niemal 10 milionów użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 34% stanowili użytkownicy Internetu mobilnego. Do 2015 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego ma wzrosnąć o 18% przy wzroście Internetu mobilnego na poziomie około 31%. Głównym motorem tych wzrostów będzie elastyczność rozwiązań mobilnych i niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny, do których Cyfrowy Polsat kieruje swoją ofertę.

Wysoka średnia długość czasu spędzonego na oglądaniu telewizji. Według badań Nielsen Audience Measurement w 2011 roku przeciętny Polak spędził przed telewizorem średnio 242 minuty dziennie. Jak wskazują analizy Ofcom jest to powyżej światowej średniej, która w 2009 wyniosła 207 minut dziennie. Pod względem czasu spędzonego przed telewizorem, Polska zajmowała pierwsze miejsce w Europie, a drugie miejsce na świecie, wyprzedzali nas tylko Amerykanie (wg Ofcom). Tak wysoka konsumpcja telewizji w połączeniu ze stabilnością rynku reklamy telewizyjnej, pozwalają zakładać, że rynek ten będzie w kolejnych latach generował wyższe przychody reklamowe.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych. Głównym trendem na polskim rynku telewizyjnym w ciągu ostatnich kilku lat jest rosące znaczenie kanałów tematycznych. Kanały tematyczne to kanały telewizyjne (rozpowszechniane głównie drogą kablowo-satelitarną) specjalizujące się w sprofilowanych treściach, takich jak np. programy dla dzieci, filmy, sport, lifestyle, informacje lub pogoda. Segment kanałów kablowo-satelitarnych w Polsce w 2011 roku osiągnął 35,03% udziału w oglądalności w porównaniu do 31,67% w 2010 roku. Nadawcy, którzy mają dostęp do kanałów tematycznych oraz zintegrowanych platform medialnych mogą potencjalnie skorzystać na kanałach niszowych poprzez sprofilowane, a przez to bardziej efektywne w dotarciu do konsumenta reklamy.

Punkt 4.4.3. Przewagi konkurencyjne

Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą multimedialną. Prowadzimy działalność w zdywersyfikowanych obszarach biznesu obejmujących płatną telewizję satelitarną, nadawanie i produkcję telewizyjną, szerokopasmowy dostęp do Internetu, a także telefonię komórkową. Jesteśmy największym dostawcą usług DTH w Polsce. Z bazą 3,6 mln abonentów na koniec 2011 roku, według naszych szacunków, mieliśmy ponad dwukrotnie wyższą liczbę subskrybentów od naszego najbliższego konkurenta na rynku DTH, a także większą bazę abonentów niż łącznie klienci naszych konkurentów na rynku DTH. W 2011 roku mieliśmy około 55% udziału w polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej.

W 2011 roku byliśmy jednym z dwóch czołowych prywatnych nadawców telewizyjnych w Polsce pod względem przychodów i udziału w rynku reklamy telewizyjnej i trzecim co do wielkości nadawcą w Polsce pod względem udziału w oglądalności.

Posiadamy dobrze rozpoznawalną markę i cieszymy się dobrą opinią wśród klientów. Marki Cyfrowego Polsatu i Telewizji Polsat są rozpoznawalne przez polskich konsumentów i wierzymy, że kojarzone są z wysoką jakością usług skierowanych dla całej rodziny w atrakcyjnej cenie. Według GFK Polonia posiadamy najwyższą (90%) rozpoznawalność marki wśród trzech operatorów cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce (Źródło: „Badanie wizerunkowe”, maj 2011 GFK Polonia, N=1400 osób).

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 pakietów programowych w konkurencyjnych cenach podnosimy atrakcyjność naszych usług.

Świadczymy usługi zintegrowane. Od czerwca 2010 roku świadczymy usługi zintegrowane, składające się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Z trzech wiodących płatnych operatorów DTH w Polsce, jako jedyni oferujemy własne pełne usługi zintegrowane, co jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na rynku płatnej telewizji satelitarnej w Polsce. Uważamy, że podobnie jak preferencje konsumentów wysoko rozwiniętych krajów europejskich, także preferencje ludności Polski będą podążały w kierunku usług zintegrowanych, co będzie wzmocniać naszą przewagę konkurencyjną. Wierzymy również, że poprzez nasze różnorodne platformy medialne, w tym płatną telewizję, VOD, szerokopasmowy Internet i telefonię komórkową będziemy mogli korzystać z wzajemnej promocji naszych usług, w celu zwiększenia udziału w oglądalności i rynku reklamy, a także dalszego rozwoju naszej biblioteki kontentu i optymalizacji bazy kosztowej, w tym zmniejszenia kosztów zakupu kontentu i innych wspólnych kosztów obu naszych segmentów biznesu.

Działamy na jednym z najbardziej korzystnych rynków europejskich i jesteśmy w dobrej pozycji by wykorzystać potencjał wzrostu. Wierzymy, że jako wiodący nadawca telewizyjny posiadamy silną pozycję by wykorzystać spodziewany wzrost na polskim rynku reklamy telewizyjnej wynikający z rozwoju gospodarczego Polski i prognozowanego wzrostu rozporządzalnych dochodów polskiego konsumenta w perspektywie średnio i długoterminowej. Według wstępnych szacunków GUS w 2011 roku wzrost PKB wyniósł 4,3% w porównaniu ze średnim wzrostem PKB w tym okresie we wszystkich 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej równym 1,5% (według Eurostat). Według prognoz Komisji Europejskiej (raport „European Economic Forecast – Autumn 2011”) średnie wydatki na konsumpcję prywatną w Polsce wzrosną w 2012 roku o 2,6%. Według szacunków Starlinka wydatki na reklamę telewizyjną w Polsce w 2011 roku wzrosły o 0,6%. W oparciu o dane ZenithOptimedia, szacujemy, że wartość rynku reklamy TV w latach 2011-2014 będzie rosła średnio o 3,6% (CAGR).

Uważamy, że jest jeszcze potencjał wzrostu na polskim rynku płatnej telewizji, której nasycenie w 2011 roku wynosiło 68% (na podstawie badania konsumenckiego na zlecenie UKE) i było poniżej najbardziej rozwiniętych rynków takich jak Belgia, Holandia, Norwegia i Dania, gdzie według Informy wskaźnik penetracji jest powyżej 90%. Dzięki nadawaniu sygnału drogą satelitarną oraz świadczeniu usług telefonii komórkowej i dostępu do szerokopasmowego Internetu w oparciu o infrastrukturę mobilną, jesteśmy w stanie dotrzeć do obszarów wiejskich i terenów mało zaludnionych po znacznie niższym koszcie niż operatorzy dostarczający sygnał telewizyjny i dostęp do Internetu drogą kablową. Z trzech wiodących płatnych operatorów DTH w Polsce, jako jedyni oferujemy własne pełne usługi zintegrowane. Wierzymy, że oferowanie usług DTH, telefonii komórkowej i szerokopasmowego Internetu w ramach Multiferty umacnia naszą pozycję do wykorzystywania dalszego

wzrostu polskiego rynku płatnej telewizji. Uważamy, że wykorzystując siłę marki Cyfrowy Polsat i dostęp do 3,6 mln bazy abonentów DTH możemy rozszerzyć sprzedaż usług telefonicznych i Internetowych, a także Multioferty.

Nowi gracze muszą pokonać istotne bariery prawne i operacyjne, aby skutecznie konkurować na rynkach, na których działamy. Uważamy, że istotne bariery wejścia nowych graczy, na polski rynek płatnej telewizji oraz rynek nadawców telewizyjnych pozwolą nam utrzymać wiodącą pozycję w obu segmentach rynku. W przeciwieństwie do potencjalnych nowych uczestników na polskim rynku płatnej telewizji, czerpiemy korzyści z efektu skali i lojalnej bazy abonentów i możemy rozłożyć stosunkowo wysoki koszt niezbędnych technologii na naszą dużą bazę abonentów, a także dysponujemy większą siłą przetargową wynikającą z naszej pozycji lidera. Skuteczność naszych programów utrzymaniowych, kary związane z wcześniejszym rozwiązaniem umów zawartych na czas określony i obciążenia związane ze zmianą dekoderek stanowią bariery dla potencjalnych nowych konkurentów. Nasze doświadczenie na rynku płatnej telewizji przekłada się na możliwość szerokiego rozprowadzania atrakcyjnych ofert programowych poprzez naszą sieć sprzedaży obejmującą całą Polskę.

Posiadamy atrakcyjną pod względem operacyjnym platformę z niskim wskaźnikiem odpływu klienta i wysoką lojalnością abonentów. Nasza pozycja największego operatora płatnej telewizji w Polsce, rozwinięte programy utrzymania abonenta i dobre relacje z licencjodawcami umożliwiają nam zachowanie silnej lojalności abonentów poprzez dostarczanie im wysokiej jakości programów na korzystnych warunkach rynkowych. Proponujemy nasz Pakiet Familijny HD w cenie 39,90 zł za miesiąc i Pakiet Mini HD w cenie 14,90 zł co stanowi odpowiednio około 1,1% i 0,4% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w Polsce. Uważamy, że nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku DTH. Wierzymy również, że rozwój naszych programów utrzymaniowych i nasze zintegrowane usługi zwłaszcza na mniej zaludnionych obszarach Polski, gdzie wysokie jakościowo usługi płatnej telewizji i Internetu są ograniczone, przyczynią się do zwiększania się lojalności abonentów i dalszego obniżenia wskaźnika odpływu abonentów.

Zbudowaliśmy własną fabrykę dekoderek. Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy dekodery własnej produkcji. W listopadzie 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekoderek SD, w kwietniu 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekoderek HD. Z naszej taśmy produkcyjnej zjechały już ponad trzy miliony nowoczesnych urządzeń, z czego ponad 1,5 miliona dekoderek HD. Własna fabryka pozwala nam na produkcję sprzętu bardzo dobrej jakości przy zauważalnie niższych kosztach produkcyjnych w porównaniu do cen zakupu dekoderek od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekoderek projektujemy na podstawie zbadanych oczekiwań naszych abonentów, dzięki czemu mamy pewność, że trafia do nich sprzęt w pełni zaspokajający ich potrzeby. Natomiast rozwijanie oprogramowania przez działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów. Jesteśmy w tym zakresie całkowicie niezależni i elastyczni, co oznacza lepszą obsługę naszych abonentów.

Mamy silne, stabilne i zróżnicowane przepływy finansowe. Nasze przychody generujemy poprzez dwa różne strumienie przychodów: (i) segment detalicznych usług świadczonych klientom indywidualnym oraz (ii) segment nadawania i produkcji telewizyjnej. W segmencie detalicznych usług świadczonych klientom indywidualnym, nasza wysoka baza abonentów, miesięczne przychody subskrypcyjne oraz stosunkowo niski wskaźnik churn zapewnia nam znaczną przewidywalność przyszłych przychodów i stabilne przepływy pieniężne, które historycznie okazały się odporne nawet w okresie trudnych warunków ekonomicznych. Nasz segment detalicznych usług świadczonych klientom indywidualnym osiągnął marżę EBITDA na poziomie 25,1%, 27,5% i 29,3% odpowiednio w 2009, 2010 i 2011 roku, natomiast CAGR przychodów tego segmentu w ciągu ostatnich trzech lat wyniósł 13,9%. Natomiast nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej osiągnął marżę EBITDA na poziomie 26,4%, 30,7% i 30,9% odpowiednio w 2009, 2010 i 2011 roku, natomiast CAGR przychodów tego segmentu w ciągu ostatnich trzech lat wyniósł 5,9%. W naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, którego przychody z reklamy telewizyjnej na ogół wahają się w zależności od kondycji polskiej gospodarki, obserwujemy wzrost rynku reklamy i oczekujemy kontynuacji tego trendu w najbliższej przyszłości. Na podstawie prognoz ZenithOptimedia (raport "Advertising Expenditure Forecasts" z grudnia 2011 roku) CAGR wydatków na reklamę telewizyjną w Polsce w latach 2011-2014 wyniesie 3,6%.

W przypadku naszej bazy kosztowej skupiamy się m.in. na inicjatywach zmierzających do rozwoju własnych usług i systemów w celu poprawy jakości i efektywności. Przykładem jest nasza własna fabryka dekoderek, która w naszej opinii pozwala na obniżenie o ok. 20% kosztów zakupu dekoderek niż gdybyśmy je kupowali od producentów zewnętrznych.

Doświadczona kadra zarządcza. Nasz zarząd składa się z kadry zarządzającej, która sprawowała funkcje członków zarządów lub piastowała stanowiska kierownicze w spółkach sektora mediowego, telewizyjnego i telekomunikacyjnego, i posiada duże doświadczenie w tych branżach. Ponadto nasze oba segmenty biznesowe są zarządzane przez doświadczonych menedżerów, którzy posiadają ekspercką wiedzę i dogłębne zrozumienie rynków, na których prowadzimy działalność, zwłaszcza w odniesieniu do sprzedaży i marketingu, zarządzania relacjami z klientami, technologii i finansów. Nasza kadra zarządzająca posiada znaczące osiągnięcia we wzroście naszej bazy konsumentów i udziału w rynku, a także we wprowadzaniu nowych produktów na konkurencyjnym rynku przy jednoczesnej kontroli kosztów i zwiększaniu przepływów pieniężnych.

Punkt 4.5. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym

Poprzez Cyfrowy Polsat, oferujemy abonencką płatną telewizję satelitarną, usługi bezprzewodowego dostępu do Internetu oraz telefonię mobilną. Udział przychodów z opłat abonamentowych DTH stanowił w 2011 roku około 94% przychodów w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym. Naszym klientom oferujemy również usługi dostępu do mobilnego Internetu oraz usługi zintegrowane, czyli płatną telewizję, szerokopasmowy Internet i telefonię mobilną w ramach wspólnej oferty, jednej umowy, opłaty i faktury.

Punkt 4.5.1. Otoczenie rynkowe

Punkt 4.5.1.1. Rynek płatnej telewizji

W Polsce, usługi płatnej telewizji oferowane są przez operatorów platform satelitarnych, telewizji kablowych i IPTV.

W 2011 roku, według naszych szacunków, usługi płatnej telewizji były świadczone około 11 mln polskich abonentów. Według badania konsumenckiego przeprowadzonego na zlecenie UKE, wyłączając gospodarstwa domowe korzystające z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji, nasycenie płatną telewizją pod koniec 2011 roku wynosiło około 68% - w związku z tym, że na podstawie dostępnych na rynku danych nie możemy oszacować tego współczynnika posługujemy się badaniami konsumenckimi (źródło: „Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2011 roku. Klienci indywidualni”, grudzień 2011). Wskaźnik nasycenia usługami płatnej telewizji w Polsce jest znacząco niższy od około 90% współczynnika nasycenia usługami płatnej telewizji na najbardziej rozwiniętych rynkach płatnej telewizji, wskazując potencjał dalszego rozwoju.

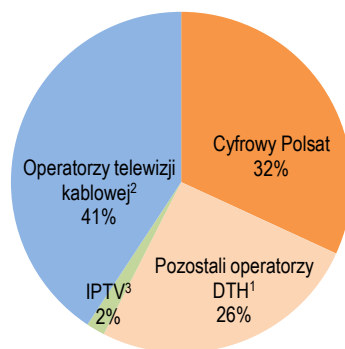
Historycznie, telewizja kablowa była główną formą dostępu do płatnej telewizji w Polsce. Mimo, że rynek cyfrowych platform satelitarnych rozwijał się znacznie szybciej w ostatnich latach, operatorzy satelitarni tylko w ograniczonym zakresie konkurują z operatorami telewizji kablowej. Operatorzy kablowi 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 abonenta, natomiast operatorzy DTH są w stanie dostarczyć swoje usługi klientom zamieszkującym zarówno miasta jak i obszary mniej zaludnione, gdzie infrastruktura telewizji kablowych nie istnieje lub jest słabo rozwinięta, bez konieczności zwiększania kosztów.

W ostatnich latach liczba abonentów płatnej telewizji satelitarnej rosła znacznie szybciej niż liczba abonentów telewizji kablowej. Niski przyrost abonentów telewizji kablowej spowodowany jest wysokim nasyceniem usług telewizji kablowej w obszarach miejskich oraz brakiem zainteresowania operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na obszarach mniej zaludnionych i wiejskich terenach Polski. W rezultacie, mieszkańcy takich terenów mają dostęp do ograniczonej liczby polskich naziemnych kanałów i do alternatywnych dostawców szerokopasmowego Internetu i usług telefonicznych. Polskie miasta do 50.000 mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i są niezbyt atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej. Ponadto na dynamiczny wzrost abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej wpływa fakt, że operatorzy platform DTH są w stanie zaproponować znacznie szerszą ofertę programową, zawierającą około 100 kanałów tematycznych w języku polskim oraz około 500 kanałów FTA, zarówno w technologii SD jak i HD.

Rozwój rynku IPTV przebiega w Polsce relatywnie wolno, przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z braku nowoczesnej infrastruktury o przepustowości wystarczającej do świadczenia jakościowych i opłacalnych usług IPTV. Uważamy, że wprowadzenie usług IPTV przez operatorów telefonii stacjonarnej takich jak Telekomunikacja

Polska S.A. i Telefonii Dialog S.A. może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów płatnej telewizji kablowej w Polsce, jako że plany 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, 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.

Rynek płatnej telewizji w Polsce



¹ Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów (Raporty roczne Grupy TVN S.A. i Grupy Telekomunikacja Polska S.A. za 2011 rok)

² Na podstawie szacunków własnych i danych publikowanych przez PIKE.

³ Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów (Raport roczny Grupy Telekomunikacja Polska S.A. i strona internetowa Telefonii Dialog S.A.)

Polski rynek płatnej telewizji podlega nadzorowi odpowiednich organów administracyjnych takich jak Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, Urząd Komunikacji Elektronicznej i Ministerstwo Infrastruktury.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

Obecnie w Polsce działają trzy główne płatne platformy DTH: Cyfrowy Polsat, Cyfra+, platforma „n”. W 2011 roku wyraźnie zaznaczył się trend konsolidacji rynku. Platforma „n” i Telekomunikacja Polska nawiązały współpracę, w ramach której oferują wspólnie dostęp do telewizji i Internetu. Pod koniec roku TVN S.A. (operator platformy „n”) oraz Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. (operator Cyfra+) ogłosiły zawarcie umowy, na podstawie której, pod warunkiem uzyskania zgody organów antymonopolowych, dojdzie do połączenia obu platform. Od 2006 roku liderem pod względem liczby abonentów i udziału w rynku jest Cyfrowy Polsat z 3.6 mln abonentów i około 55% udziałem w krajowym rynku na 31 grudnia 2011 roku.

Operatorzy telewizji kablowej

Zgodnie z danymi PIKE, polski rynek telewizji kablowej jest zdominowany przez trzech największych operatorów, których łączny udział w rynku wynosił około 65% (dane wg PIKE na koniec trzeciego kwartału 2011). Poza tym, według naszych szacunków, w Polsce działa ponad 500 mniejszych operatorów telewizji kablowej. W 2011 roku, trzema głównymi operatorami telewizji kablowej w Polsce byli: UPC Telewizja Kablowa razem z Aster (przejętym przez UPC w trakcie 2011 roku), Telewizja Kablowa Vectra i Multimedia Polska.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV)

Wiodącym operatorem IPTV w Polsce jest Telekomunikacja Polska, oferująca przede wszystkim usługi telefonii stacjonarnej, która w 2006 roku zaczęła świadczyć usługi IPTV dla swoich klientów z wykupionym dostępem do szerokopasmowego Internetu. Z usług IPTV oferowanych przez Telekomunikacja Polska S.A. korzystało na 31 grudnia 2011 roku 110.000

abonentów (wg danych opublikowanych przez Telekomunikacja Polska S.A.). Drugim co do wielkości operatorem płatnych usług IPTV jest Telefonía Dialog S.A. (w 2011 roku została nabyta przez spółkę Netia S.A.), według danych opublikowanych przez operatora na koniec trzeciego kwartału 2011 roku 43.000 klientów korzystało z oferowanych przez niego usług IPTV.

Punkt 4.5.1.2. Rynek Internetu

Szerokopasmowy Internet w Polsce jest dostarczany przez łącza kablowe i sieci bezprzewodowe. Stosunkowo niski wskaźnik nasycenia rynku dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz duży potencjał wzrostu sprawiają, że jest to rynek atrakcyjny dla inwestycji.

Dane na temat rynku usług telekomunikacyjnych dostępne są zazwyczaj w drugiej połowie kolejnego roku, dlatego prezentujemy dane za 2010 rok.

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez UKE (Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce 2010 roku, czerwiec 2011), w 2010 roku, dostęp do szerokopasmowego Internetu posiadało 72,02% procent gospodarstw domowych w Polsce. Natomiast wskaźnik penetracji na 100 mieszkańców wynosił 25,02%.

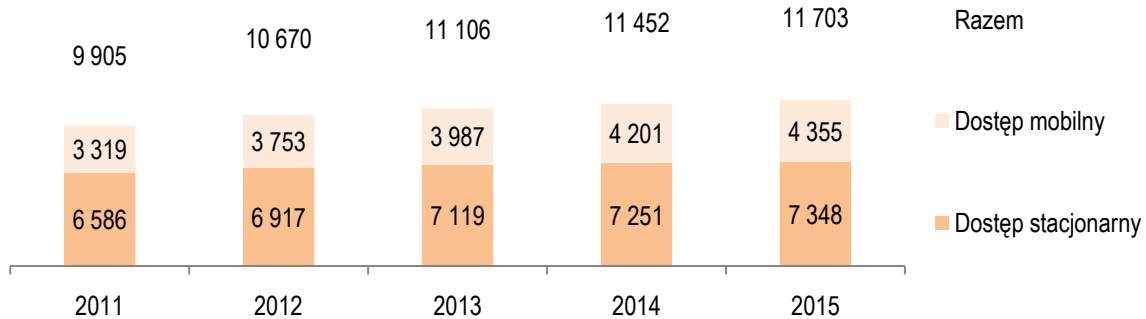
Na podstawie danych Komisji Europejskiej, w 2011 roku wskaźnik penetracji stacjonarnych łączy szerokopasmowego Internetu w Polsce wynosił 16,4% (w przeliczeniu na 100 mieszkańców) plasując Polskę na trzecim od końca miejscu wśród krajów UE (średnia Unijna wyniosła 27,2%). Natomiast penetracja na 100 mieszkańców mobilnego dostępu do szerokopasmowego Internetu w Polsce jest wyższa od średniej europejskiej (7,5%) i wynosi 8,2% (Digital Agenda Scorecard 2011).

Według UKE, wartość polskiego rynku dostępu do Internetu wyniosła w 2010 roku 4,9 mld zł i wzrosła o 0,7 mld zł w stosunku do 2009 roku. Wzrost związany był ze zwiększeniem liczby użytkowników, średni miesięczny przychód z abonenta spadł o 6,3 zł i wyniósł w 2010 roku 43 zł. Na koniec roku 2010 ponad 5,6 mln osób korzystało z łączy stacjonarnych a 3,5 mln z mobilnego dostępu do Internetu. W 2010 roku przybyło w sumie 1,6 mln nowych użytkowników sieci. Przy tym, liczba użytkowników Internetu bezprzewodowego rosła znacznie szybciej. Według raportu UKE, liczba użytkowników mobilnego Internetu wzrosła w 2010 roku o około 1,4 mln. Wzrost rynku mobilnego Internetu związany jest z (i) technologiczną słabością infrastruktury stałych łączy szerokopasmowych, (ii) stosunkowo niższym kosztem budowy i utrzymania infrastruktury mobilnego Internetu szerokopasmowego, co ma szczególne znaczenie na terenach słabo zaludnionych, (iii) dostępnością ofert szybkich łączy mobilnych, (iv) brakiem infrastruktury szerokopasmowych łączy kablowych poza dużymi miastami, (v) elastycznością rozwiązań mobilnych oraz (vi) rosnącym zasięgiem UMTS.

W 2010 roku, jak podał UKE, 99,9% ogółu stanowiły łącza szerokopasmowe, z czego 63,2% charakteryzowało się prędkością powyżej 2 Mb/s.

Według szacunków PMR, całkowita liczba abonentów szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce (zarówno na rynku biznesowym jak i w gospodarstwach domowych) wyniosła w 2010 roku 8,9 mln, z czego około 2,7 mln korzystało z dostępu mobilnego. PMR prognozuje, że w 2011 roku liczba wszystkich użytkowników szerokopasmowego Internetu wzrosła do 9,9 mln, z czego 3,3 mln to użytkownicy sieci mobilnych.

Poniższy wykres przedstawia prognozy wzrostu rynku w latach 2011-2015:



Źródło: Raport PMR

Polski rynek Internetu obsługiwany jest przez kilku dużych operatorów telekomunikacyjnych oraz mniejszych operatorów Internetowych.

Poniższa tabela przedstawia udział poszczególnych operatorów w rynku stałych łączy szerokopasmowych w Polsce, wyrażony jako procent całkowitej liczby użytkowników, na koniec pierwszego półrocza 2011 roku:

Dostawca	30 czerwca 2011 roku
Grupa Telekomunikacja Polska (TP i Orange)	36,0%
Netia	11,2%
UPC	8,5%
Multimedia Polska	5,9%
Vectra	4,6%
Telefonia Dialog	2,4%
Pozostali	31,4%
Razem	100,0%

Źródło: Raport PMR

Poniższa tabela przedstawia udział poszczególnych operatorów w rynku mobilnego Internetu w Polsce, wyrażony jako procent całkowitej liczby użytkowników korzystających z modemów 2G/3G, na koniec 2010 roku:

Dostawca	31 grudnia 2010 roku
Polkomtel (Plus)	33,9%
PTC (Era)	22,4%
P4 (Play)	21,7%
PTK Centertel (Orange)	21,0%
Inni	1,1%
Razem	100,0%

Źródło: UKE

W Polsce nie ma organizacji rządowej w całości dedykowanej nadzorowi nad rynkiem Internetu.

Punkt 4.5.1.3. Rynek usług telefonii komórkowej

W 2010 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako suma przychodów generowanych przez operatorów z usług dla klientów indywidualnych, wyniosła prawie 19 miliardów złotych i stanowiła ok. 44% całości rynku telekomunikacyjnego (wg UKE). Według raportu PMR, na koniec pierwszej połowy 2011 roku, wartość polskiego rynku telefonii komórkowej osiągnęła 12,53 mld zł, a według szacunków na koniec roku 2011 roku wyniosła 26,02 mld zł.

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym. Według danych podanych przez GUS, penetracja rynku telefonii komórkowej mierzona liczbą kart SIM wzrosła w 2011 roku o 8,4 p.p. do poziomu 132,7%. Liczba kart SIM w sieciach komórkowych w Polsce wyniosła na koniec 2011 roku 50,7 miliona (GUS).

Na podstawie danych Komisji Europejskiej, która przyjmuje inną definicję aktywnego użytkownika, wskaźnik penetracji dla Polski według stanu na październik 2010 roku wynosił 110,8% i był poniżej średniej dla całej Unii Europejskiej wynoszącej 124,5% (za UKE).

Poniższa tabela przedstawia prognozy PMR dla liczby kart SIM w Polsce oraz współczynnik wzrostu od 2011 do 2015 roku:

	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba kart SIM w Polsce (w milionach)	49,5	52,1	53,7	55,5	57,1
Współczynnik wzrostu (w %)	4,2	5,3	3,1	3,3	2,8

Źródło: PMR, Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2011, Prognozy rozwoju 2011-2015, październik 2011 r.

Według PMR, średnie ARPU dla polskich operatorów komórkowych spadło z 103,3 zł w 2001 roku do 43,7 złotych w 2010 roku, co przełożyło się na ujemny CAGR wynoszący 8,2%. Na koniec pierwszej połowy 2011 roku, średnie ARPU dla polskich operatorów wynosiło 43,1 zł. Czynnikiem, które w największym stopniu przyczyniły się do spadku ARPU były obniżki cen połączeń na rynku detalicznym oraz redukcja stawek MTR.

Polski rynek telefonii komórkowej jest stosunkowo spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. Rynek ten jest obsługiwany przez operatorów MNO oraz operatorów wirtualnych (MVNO). W modelu MVNO, operator telefonii komórkowej udostępnia wirtualnemu operatorowi częstotliwość oraz niezbędną infrastrukturę do oferowania usług MVNO.

W Polsce działa trzech wiodących operatorów infrastrukturalnych: Polkomtel S.A. (Plus), PTK Centertel Sp. z o.o. (Orange) i PTC Sp. z o.o. (T-Mobile, dawniej Era, Heyah) oraz czterech mniejszych operatorów: P4 Sp. z o.o. (Play), CenterNet, Mobyland i Aero2.

Zgodnie z raportem PMR, trzech wiodący operatorzy MNO mieli łącznie 85,8% udział w rynku po pierwszej połowie 2011 roku, mierzony jako udział w liczbie obsługiwanych kart SIM (w tym: Plus – 28,7%, Orange - 29,9%, a T-Mobile i Heyah – 27,2% udziału w rynku). Udział w operatorów MVNO wynosił 1,4%. Według wielkości przychodów, udział w rynku telefonii komórkowej operatorów MVNO w pierwszym półroczu 2011 roku wyniósł 0,5% (PMR).

Według UKE (raport „Podsumowanie kadencji Prezesa UKE”, styczeń 2012) na 31 grudnia 2011 roku, w Polsce faktyczną działalność MVNO prowadziło osiemnastu operatorów. Według szacunków analityków PMR, liczba aktywnych kart SIM w sieciach MVNO wynosiła 749 tys. po pierwszej połowie 2011 roku, co oznacza około 30% wzrost rok do roku. Według danych PMR, udział Cyfrowego Polsatu w rynku MVNO, mierzony jako udział w liczbie aktywnych kart SIM, wynosił 13% w połowie 2011 roku, dając nam pozycję drugiego co do wielkości operatora MVNO w Polsce.

Rynek telefonii mobilnej w Polsce jest nadzorowany i regulowany przez Prezesa UKE, który reguluje i sprawuje nadzór nad całym rynkiem telekomunikacyjnym w Polsce.

Punkt 4.5.1.4. Rynek usług zintegrowanych

Polski rynek mediów i telekomunikacji przekształca się wraz ze zmianą preferencji klientów, którzy coraz częściej szukają usług w ramach mediów i komunikacji świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora. W odpowiedzi, operatorzy świadczą usługi płatnej telewizji, szerokopasmowego Internetu oraz telefonii pakietowane w ramach jednej oferty, umożliwiając abonentom zakup wszystkich tych usług w ramach jednej umowy, jednej opłaty i jednej faktury. Oferowanie usług zintegrowanych umożliwia podmiotom dostarczającym media i usługi telekomunikacyjne sprostanie potrzebom klientów, a także, jak sądzimy, zwiększenie lojalności klientów, co pozytywnie wpływa na wskaźnik odpływu abonentów.

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne na bazie ich infrastruktury kablowej. Zarówno operatorzy telewizji kablowej jak i firmy telekomunikacyjne świadczą swoje usługi przede wszystkim w dużych i średnich miastach, głównie ze względu na ograniczony zasięg geograficzny ich infrastruktury i ogólnie słabo rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną w Polsce. Rynek usług zintegrowanych w Polsce jest zacofany na terenach słabo zaludnionych a przez to ma znaczny potencjał wzrostu na obszarach podmiejskich, w małych miastach i wsiach, gdzie takie usługi są obecnie praktycznie niedostępne. Oprócz tego, że współczynnik penetracji ofert usług zintegrowanych na słabo zaludnionych terenach jest niski, również usługi Internetowe świadczone przez operatorów kablowych są z reguły niskiej jakości ze względu na wyraźne braki obecnej w Polsce infrastruktury. To stwarza szansę dla operatorów DTH, takich jak Cyfrowy Polsat, których nie ogranicza zasięg geograficzny i brak infrastruktury sieciowej w takim stopniu jak operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne, na stanie się wiodącymi dostawcami wysokiej jakości usług zintegrowanych dla klientów na przedmieściach, w małych miastach i wiejskich obszarach Polski.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications Household Survey” z lipca 2011 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w Polsce wynosi 26% podczas gdy w Unii Europejskiej sięga 42%, a we Francji i Holandii nawet ponad 50% (odpowiednio 55% i 67%).

Obecnie usługi zintegrowane typu triple-play, w których skład wchodzi usługi: telewizja, Internet i telefon, świadczone są przez operatorów sieci kablowych, tak jak UPC i należący do tej spółki Aster, Multimedia Polska S.A. i Vectra S.A., operatorów telekomunikacyjnych, tak jak Telekomunikacja Polska S.A., Netia S.A. (która w 2011 roku włączyła do swojej oferty usługę telewizji mobilnej) i nabyta przez nią w 2011 roku Telefonia Dialog S.A., a wśród operatorów platform DTH – Cyfrowy Polsat.

Trendy konsolidacyjne obserwowane na rynku mediów i telekomunikacji wskazują na to, że powstają na rynku potężne grupy, które będą oferować klientom usługi w pakietach i rozwijać rynek usług zintegrowanych. W 2011 roku grupy TVN S.A. i Telekomunikacja Polska S.A. (TP) nawiązały współpracę w celu oferowania wspólnych usług – Internetowych (TP) i pakietów telewizyjnych (platforma „n”). Pod koniec roku Grupa TVN S.A. i Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. podpisały umowę na podstawie, której ma dojść do połączenia ich platform satelitarnych, przy czym współpraca z TP ma zostać utrzymana i przeniesiona na wspólną platformę n/C+. Na rozwój rynku usług zintegrowanych będzie również miała wpływ rosnąca w siłę grupa spółek będących pod kontrolą Zygmunta Solorza-Żaka, który oprócz kontroli nad Grupą Kapitałową Cyfrowy Polsat S.A., od 2011 roku posiada 100% udziałów w Polkomtel S.A.

Punkt 4.5.2. Oferta

Punkt 4.5.2.1. Oferta DTH

Oferta promocyjna

W październiku 2010 roku w ramach oferty promocyjnej Nowy Cyfrowy Polsat wprowadziliśmy nowe pakiety programowe z kanałami HD w standardzie. Od tego czasu oferujemy naszym klientom 2 pakiety podstawowe: Familijny HD oraz Mini HD, pakiety dodatkowe Sport HD i Extra HD, usługi dodatkowe: HBO HD, Cinemax HD oraz VOD, Multiroom (w wersji SD i HD) i catch-up TV – ‘TV Online’. Posiadamy również ofertę prepaid, dzięki której klient może oglądać bezpłatnie telewizję cyfrową w zakresie podstawowych kanałów naziemnych: Polsat, TV4, TVP1, TVP2, TVN, TVP Info oraz kanałów FTA.

Naszą strategią programową jest oferowanie szerokiego wyboru kanałów atrakcyjnych dla całej rodziny w celu zwiększenia lojalności abonentów oraz utrzymywanie cen naszych pakietów na konkurencyjnym poziomie. Obecnie, naszym abonentom oferujemy dostęp do ponad 90 kanałów telewizyjnych. Nasza oferta obejmuje kanały o tematyce ogólnej, kanały sportowe, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe oraz kanały dla dzieci. Posiadamy w swojej ofercie najchętniej oglądane kanały sportowe: Polsat Sport, Polsat Sport Extra (jako jedyny operator platformy satelitarnej) i Eurosport, zajmujące odpowiednio pierwsze, piąte i drugie miejsce w rankingu najchętniej oglądanych kanałów sportowych w Polsce w 2011 roku (Nielsen Audience Measurement). Obecnie wśród oferowanych przez nas kanałów 25 dostępnych jest w jakości HD.

Strategia cenowa naszych pakietów opiera się na dwuetapowym podejściu: pozyskiwanie dużej liczby abonentów DTH dzięki atrakcyjnej cenie Pakietu Familijnego HD i migracja ich na nasze wyższe pakiety. Do najniższego segmentu rynku kierujemy ciesząc się dużą popularnością pakiet Mini HD. Pakiet Mini HD jest obecnie najtańszym pakietem dostępnym na rynku płatnej telewizji. Ponadto, w odpowiedzi na rozwój naziemnej telewizji cyfrowej proponujemy klientom ofertę prepaid.

Klientom podpisującym z nami umowy na płatne pakiety programowe udostępniamy dekodery. Oplata za udostępnienie dekodera zależy od wybranej opcji umowy.

Pakiet Familijny HD

Pakiet Familijny HD jest promocyjnym pakietem podstawowym, którego abonenci mają obecnie dostęp do 56 kanałów polskojęzycznych (52 w pakiecie + 4 promocyjne) oraz wszystkich kanałów telewizyjnych i radiowych ogólnodostępnych z satelity Hotbird (kanały FTA). Miesięczna opłata za Pakiet Familijny HD w przypadku umów na czas określony wynosi 39,90 zł.

Pakiet Mini HD

Pakiet Mini HD to pakiet podstawowy, który obecnie zapewnia abonentom dostęp do 23 kanałów polskojęzycznych (20 w pakiecie + 3 promocyjne) oraz wszystkich kanałów telewizyjnych i radiowych ogólnodostępnych z satelity Hotbird. Obecnie, miesięczna opłata za Pakiet Mini HD wynosi 14,90 zł w umowie na czas określony.

Pakiety i usługi dodatkowe

Poniższa tabela przedstawia dostępne w naszej ofercie pakiety i usługi dodatkowe:

Pakiety dodatkowe	Liczba kanałów	Cena
Pakiet Extra HD	23	20 zł
Pakiet Sport HD	7 + 2 promocyjnie*	20 zł
Usługi dodatkowe		
Pakiet Cinemax HD	4	15 zł
Pakiet HBO HD	6	25 zł
Pakiet HBO Cinemax HD	10	35 zł
Pakiet Rozrywka	2	21 zł
Miesięczny Katalog Filmów VoD	7	20 zł

*Kanały dostępne promocyjnie dla klientów, ale niewchodzące w skład pakietu.

Oferta Premium

W ramach czasowych promocji, dla klientów pragnących zyskać dostęp do najszerszej oferty kanałów, proponujemy ofertę Premium w atrakcyjnej cenie. Oferta składa się z pakietów: Familijny HD, Extra HD, Sport HD, HBO HD i Cinemax HD, a miesięczna opłata abonamentowa jest niższa niż suma miesięcznych opłat za poszczególne pakiety.

Elastyczność

Jako jedyni na rynku wprowadziliśmy do naszej oferty opcję elastyczności. Polega ona na możliwości zmiany ilości pakietów, za którą idzie zmiana wysokości abonamentu (elastyczność pionowa) albo zmiany pakietów między sobą przy zachowaniu tego samego poziomu abonamentu (elastyczność pozioma). Elastyczność daje klientowi poczucie bezpieczeństwa finansowego i możliwość dostosowania oferty telewizyjnej do własnych potrzeb.

Multiroom

W październiku 2011 roku, wprowadziliśmy do naszej oferty nową usługę Multiroom SD. W marcu 2012 usługa została rozszerzona o Multiroom HD. Usługa Multiroom umożliwia w ramach jednego abonamentu korzystanie z bogactwa tych samych kanałów (z wyjątkiem dostępu do Miesięcznego Katalogu Filmów VoD) na dwóch telewizorach w jednym domu. Usługa świadczona jest w oparciu o dekodery wyprodukowane w fabryce CPT. Usługę Multiroom oferujemy w promocyjnej cenie już od 0 złotych miesięcznie.

Kanały niekodowane

Za pośrednictwem naszych dekoderek, poza naszymi płatnymi pakietami programowymi, klienci mają dostęp do ponad 500 niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych ogólnodostępnych przez satelitę Hotbird na terenie Polski, w tym kilkunastu dodatkowych kanałów polskojęzycznych i znanych kanałów obcojęzycznych, np. TVP Kultura, TV Biznes, CNBC, Bloomberg, Super RTL, ZDF, Rai News 24 oraz dziewięć wiodących kanałów radiowych.

Telewizja cyfrowa bez opłat i zobowiązań

Pod koniec 2011 roku Cyfrowy Polsat uruchomił ofertę prepaid, która nie wymaga podpisywania umowy, klient w cenie 149 zł otrzymuje cyfrowy dekoder oraz Pakiet Mini HD na 6 miesięcy. Po upływie okresu promocyjnego nadal może korzystać z telewizji cyfrowej, aktywując kanały: Polsat, TV4, TVP1, TVP2, TVN, TVP Info oraz mając jednocześnie nieograniczony dostęp do licznych stacji niekodowanych. Rozszerzenia oferty o kanały naziemne w cyfrowej jakości należy dokonywać co 6 miesięcy. Usługa jest bezpłatna i nie posiada limitów realizowanych aktywacji.

VoD Domowa Wypożyczalnia

W grudniu 2009 roku, z powodzeniem wprowadziliśmy usługę „VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa”, z kategorii usług wideo na życzenie, dostępną na telewizorze. Na świadczenie tej usługi przeznaczaliśmy w całości jeden z naszych transponderów. Usługa „VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa” nie wymaga rozwiązań technologicznych takich jak pamięć dodatkowa czy funkcja nagrywania, dzięki temu dostępna jest dla abonenta bez względu na typ posiadanego dekodera. W lutym 2012 roku wzbogaciliśmy naszą ofertę usług na życzenie o możliwość zakupu dostępu i odtwarzania filmów bezpośrednio w Internecie i obecnie nasi abonenci mogą korzystać z usługi nie tylko na telewizorze, ale także na komputerze.

„VoD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa” na telewizor działa w oparciu o 16 pozycji satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest rotacyjnie blisko 60 filmów. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród 16 propozycji. Co tydzień oferta w ramach usługi „VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa” jest aktualizowana o nowe tytuły. Jednorazowe opłaty za poszczególne pozycje filmowe wynoszą brutto: 11 zł za dostęp do kategorii „Nowość”, 8 zł za dostęp do kategorii „Hit” oraz 5 zł za dostęp do kategorii „Katalog” oraz 11zł za dostęp do kategorii „Dla dorosłych”. Mocną stroną oferty są wprowadzane często promocje, obecnie m.in. promocja ‘Pakiety VOD’, pozwalająca na zakup pakietów filmów w niższych cenach, promocja ‘Pierwszy film za 1zł’ czy też obniżkowe akcje na ostatnie seanse w ramach nVOD. Wybrana pozycja filmowa standardowo udostępniana jest na 24 godziny od momentu jej zamówienia. Dodatkowo w zakresie „Miesięcznego Katalogu filmów VoD” istnieje możliwość podpisania umowy na comiesięczny dostęp do filmów z kategorii „Katalog” w cenie 20 zł.

„VoD Domowa Wypożyczalnia” na komputer jest świadczona we współpracy z telewizją internetową IPLA. Aktualnie proponujemy zakup kodów dostępu do ponad 900 filmów, które nasi abonenci mogą oglądać na swoich komputerach. Filmy są oferowane w cenach od 4,50 zł do 8 zł, które uwzględniają 10% zniżkę dla abonentów Cyfrowego Polsatu w stosunku do

cen obowiązujących w IPLA. Dzięki tej usłudze nasi abonenci mogą uzyskać dostęp do atrakcyjnej oferty filmowej w dowolnym miejscu i czasie.

TV Online (catch-up TV)

W kwietniu 2011 roku, Cyfrowy Polsat, jako pierwsza platforma satelitarna w Polsce, rozszerzył swoją ofertę o nową usługę typu catch-up TV, początkowo oferowaną pod nazwą "Strefa Wideo". Obecnie usługa ta jest dostępna pod nazwą „Programy Online”. Daje ona naszym abonentom możliwość oglądania wybranych pozycji programowych z kanałów będących w ich pakietach telewizyjnych w trybie on-line. Obecnie użytkownicy mają dostęp do najbardziej popularnych tytułów z 26 kanałów telewizyjnych. Usługa „Programy Online” dostępna jest w cenie wybranego pakietu telewizyjnego. Usługa świadczona jest przy współpracy z firmą Redefine Sp. z o.o., właścicielem IPLA, w oparciu o jej technologię.

Punkt 4.5.2.2. Oferta usług dostępu do Internetu

Usługi dostępu do mobilnego szerokopasmowego Internetu świadczymy wykorzystując dwie technologie: HSPA+ MIMO a od 2011 roku najnowszą technologię LTE.

Uruchamiając usługi w technologii LTE, przygotowaliśmy ofertę uniwersalną, zapewniającą w ramach jednej opłaty abonamentowej dostęp do Internetu przy wykorzystaniu obu technologii - LTE o prędkości do 100 Mb/s i HSPA+ o prędkości do 28,8Mb/s. Taka konstrukcja oferty łączy zalety obydwu rozwiązań - wysokich parametrów LTE i szerokiego zasięgu HSPA+, maksymalizując korzyści dla klienta. Zasięg sieci LTE jest obecnie mniejszy niż sieci HSPA+, ale sieć jest systematycznie rozbudowywana.

Obecnie, w ramach promocji „Internet dla każdego” oferujemy cztery pakiety danych, dostosowane do różnych potrzeb odbiorców:

- pakiet 3 GB za 29 zł miesięcznie;
- pakiet 5 GB za 49 zł miesięcznie;
- pakiet 10 GB za 69 zł miesięcznie;
- pakiet 25 GB za 119 zł miesięcznie.

Każdy abonent z umową na czas określony ponadto uiszcza miesięczną opłatę abonamentową w wysokości 1 zł, w ramach której otrzymuje pakiet danych o wielkości 200 MB. Promocyjna opłata aktywacyjna wynosi 49 zł lub 29 zł w ramach Multioferty.

Dodatkowo, do każdego z wymienionych pakietów, każdy użytkownik otrzymuje "Darmowe noce", czyli pakiet 50 GB danych do wykorzystania w godzinach 00.00.01 – 07.59.59 bez dodatkowych opłat.

Po wykorzystaniu puli danych w abonamencie użytkownik nadal może korzystać z pełnych parametrów Internetu - zarówno w dzień, jak i w nocy - na bardzo korzystnych warunkach, płacąc według stawki określonej w cenniku za każdy MB lub kupując dodatkowy jednorazowy pakiet danych.

Aby korzystać z dostępu do oferowanego przez nas szerokopasmowego Internetu w ramach promocji „Internet dla każdego”, abonent może zakupić od nas modem i opcjonalnie router lub zdecydować się na skorzystanie z opcji sprzętu na udostępnienie. Ceny sprzętu przy zakupie lub opłaty za udostępnienie wahają się w zależności od rodzaju wykupionego pakietu danych oraz okresu trwania umowy. Modem Huawei E398 umożliwia korzystanie z obu technologii: LTE oraz HSPA+.

Dla klientów, którzy już posiadają sprzęt umożliwiający połączenie z siecią, tj. modem lub laptop, notebook czy tablet z wbudowanym modemem, wprowadziliśmy promocję „Internet dla każdego – tylko SIM” dającą możliwość wyboru jednego z trzech pakietów: 3 GB, 5 GB lub 10 GB (w cenie odpowiednio 29 zł, 49 zł i 69 zł plus w każdym przypadku: 0,9 zł miesięcznej opłaty abonamentowej i 49 zł za aktywację usługi) bez konieczności zakupu lub wynajęcia od nas modemu.

Abonenci korzystający z tej promocji również otrzymują „Darmowe noce”. Użytkownicy pakietów 5 GB i 10 GB otrzymują w ramach opłaty abonamentowej dodatkowe pakiety danych do wykorzystania w dzień o wielkości odpowiednio 2 GB i 4 GB.

Ponadto przewidzieliśmy dodatkowe korzyści dla klientów oferty internetowej będących jednocześnie abonentami naszej oferty telewizyjnej. Abonenci pakietów telewizyjnych mogą podpisać odrębną umowę na usługę internetową i w ramach promocji „Więcej danych z telewizją w Cyfrowym Polsacie” otrzymywać co miesiąc dodatkowy pakiet danych od 512 MB do 5 GB w zależności od poziomu posiadanego pakietu telewizyjnego.

Punkt 4.5.2.3. Oferta usług telefonii komórkowej

Usługi mobilnej telefonii komórkowej w modelu MVNO świadczymy od 2008 roku. Usługi te traktujemy jako usługi dodatkowe do oferty płatnej telewizji i szerokopasmowego Internetu i nie zamierzamy konkurować z krajowymi operatorami komórkowymi promując osobną ofertę telefoniczną. Naszą intencją jest wykorzystanie marki i bazy abonentów, aby stać się dostawcą usług zintegrowanych – telewizji, Internetu i telefonii mobilnej. Wierzymy, że oczekiwane synergie, wynikające ze świadczenia usług DTH, Internetu i telefonii komórkowej, pomogą nam przyciągnąć nowych abonentów, zwiększyć przychody operacyjne, a także wpłyną na wzrost satysfakcji użytkowników, a przez to na utrzymanie niskiego wskaźnika odpływu klientów.

W ramach opłaty abonamentowej klient otrzymuje 30 minut (wymiennych na 90 sms-ów) do krajowych sieci komórkowych i stacjonarnych. Po wykorzystaniu tych środków, opłata za minutę połączenia wynosi 0,29 zł, którą można obniżyć (kolejno do 0,24 zł oraz 0,20 zł), aktywując jeden z dodatkowych pakietów minut.

Oferujemy dwa dodatkowe pakiety minut:

- Pakiet 120 minut wymiennych na 360 SMSów za 29 zł miesięcznie,
- Pakiet 240 minut wymiennych na 720 SMSów za 49 zł miesięcznie.

W ramach usługi „Taniej w Sieci” – rozmowy w ramach sieci Cyfrowego Polsatu kosztują 0,10 zł za minutę połączenia.

Punkt 4.5.2.4. Multioferta

Od czerwca 2010 roku Cyfrowy Polsat proponuje klientom ofertę zintegrowaną. Umożliwia ona zakup wszystkich trzech usług Cyfrowego Polsatu - telewizji, Internetu i telefonii komórkowej - z jedną umową, opłatą abonamentową i fakturą. Usługi zintegrowane są adresowane zarówno do nowych klientów, jak i obecnych abonentów platformy, którzy w dowolnym momencie trwania umowy mogą poszerzyć aktualnie posiadany pakiet telewizyjny o dostęp do jednej lub dwóch usług telekomunikacyjnych (dostępu do szerokopasmowego Internetu i/lub telefonii komórkowej).

W ramach Multioferty proponujemy różne pakiety promocyjne. Klient ma również możliwość aktywacji jednego z dostępnych w ofercie pakietów danych. Pakiet danych można zmienić na wyższy w dowolnym momencie trwania umowy, a następnie powrócić do pierwotnie wybranego.

Multioferta jest dla nas narzędziem, które umożliwia poszerzanie bazy abonentów, a równocześnie wzrost przychodów, a także zwiększenie zadowolenia i lojalności naszych abonentów. W dłuższej perspektywie oferta usług zintegrowanych umożliwia nam zwiększenie średniego przychodu na abonenta, a także dalsze zmniejszenie wskaźnika odpływu abonentów.

Punkt 4.5.3. Sprzedaż i marketing, obsługa i utrzymanie Klienta

Punkt 4.5.3.1. Marketing usług

Do promowania naszych usług wykorzystujemy głównie reklamę w TV. Wykorzystujemy także inne kanały takie jak radio, prasa, outdoor i Internet do promocji naszych produktów i ofert specjalnych. Dodatkowo ważnym kanałem komunikacji z nowymi i potencjalnymi klientami jest nasza strona Internetowa. Z naszymi obecnymi klientami komunikujemy się wykorzystując pocztę, mailingi, jak i szeroko rozumiany telemarketing.

Punkt 4.5.3.2. Sprzedaż

Sieć sprzedaży produktów i usług cyfrowej telewizji satelitarnej

Prowadzimy sprzedaż naszych produktów i usług poprzez dwa kanały dystrybucji - kanał sprzedaży tradycyjnej oraz kanał sprzedaży bezpośredniej. Nasza sieć sprzedaży obejmuje swoim zasięgiem całą Polskę. Na 31 grudnia 2011 roku, sieć dystrybucji Cyfrowego Polsatu funkcjonowała w oparciu o 17 dystrybutorów i 52 franczyzobiorców, współpracujących z siecią 947 detalicznych punktów sprzedaży oraz 17 własnych punktów sprzedaży. Sieć sprzedaży bezpośredniej D2D („door-to-door”) w ramach własnej struktury Cyfrowego Polsatu zatrudnia 200 handlowców. Dystrybutorami są niezależne podmioty gospodarcze zawierające umowy bezpośrednio z punktami sprzedaży.

Nasze punkty sprzedaży zaopatrujemy w materiały marketingowe, w tym plakaty, broszury i ulotki w celu zwiększenia wśród potencjalnych klientów zainteresowania naszymi usługami. W punktach tych nasi klienci mają możliwość podpisania umowy na świadczone przez nas usługi, zaopatrzenia w sprzęt gwarantujący korzystanie z usług oraz zamówienia profesjonalnej usługi montażu instalacji antenowej. Punkty sprzedaży udzielają również porad technicznych, oraz realizują szeroko pojętą obsługę posprzedażową klientów. Dla sprzedawców pracujących w punktach sprzedaży organizujemy szkolenia ukierunkowane na doskonalenie ich umiejętności sprzedażowych oraz standardy obsługi klienta. Ponadto, organizujemy programy motywacyjne dla pełnomocników handlowych, w ramach, których przyznawane są bonusy zależne od liczby pozyskanych i obsłużonych w ramach umów lojalnościowych abonentów oraz poziomu zadeklarowanych przez nich pakietów programowych.

Kanał sprzedaży bezpośredniej pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży.

Sprzedaż usług dostępu do Internetu

Nasza oferta szerokopasmowego Internetu jest obecnie dostępna dla 70,4% populacji Polski. Na 31 grudnia 2011 roku, klienci mogą skorzystać z usług szerokopasmowego Internetu w około 683 autoryzowanych punktach sprzedaży, znajdujących się w zasięgu technicznym sieci oraz poprzez kontakt z jednym z 51 przedstawicieli sprzedaży bezpośredniej.

Sprzedaż usług telefonii komórkowej

Klienci mogą skorzystać z oferty usług telefonii komórkowej w prawie wszystkich naszych autoryzowanych punktach sprzedaży.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)

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

Nasze Call Center posiada 600 stanowisk telefonicznych oraz około 150 stanowisk back-office do obsługi pisemnych wniosków (w tym faksowych i e-mailowych). Nasze telefoniczne centrum sprzedaży pozostaje do dyspozycji naszych obecnych i potencjalnych klientów 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu, i odpowiada za kompleksową i profesjonalną obsługę klienta. Operatorzy Call Center przekazują klientom informacje o naszych usługach, pośredniczą w podpisywaniu umów abonenckich, przyjmują ewentualne reklamacje, udzielają informacji na temat płatności oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta.

On-line

Nasza strona Internetowa pełni rolę interfejsu dla rosnącej liczby abonentów i potencjalnych klientów. Zapewnia ona użytkownikom możliwość zapoznania się z naszą ofertą programową i multimedialną, zamówienia wybranego sprzętu odbiorczego razem z wybranym pakietem programowym, lub znalezienia najbliższego punktu sprzedaży. Nasi abonenci mogą również skorzystać z naszej strony Internetowej w celu dokupienia pakietu dodatkowego, znalezienia informacji na

temat aktualnej oferty VoD i zakupienia programu. W kwietniu 2011 roku, wprowadziliśmy nową usługę dostępną przez nasz portal – Strefa Wideo (catch-up TV) dającą naszym abonentom możliwość oglądania wybranych pozycji programowych z ich pakietów telewizyjnych w trybie on-line.

Ponadto, nasze Internetowe Centrum Obsługi Klienta jest zaawansowanym narzędziem umożliwiającym naszym abonentom bezpieczny i bezpłatny dostęp do naszych zasobów back-office i pomocy technicznej w trybie on-line. Przez naszą stronę Internetową, abonenci mogą sprawdzić saldo swoich płatności, wydrukować polecenie zapłaty, przejrzeć historię zmian w umowie, sprawdzić specyfikację posiadanych dekoderów, wydrukować odpowiednie instrukcje obsługi, wznowić połączenie z satelitą, przywrócić fabryczne ustawienie kodu PIN w dekodery, wprowadzić zmiany danych osobowych w celu dokonywania płatności przez Internet oraz wysłać do nas zapytania. Dodatkowo, abonenci mogą aktywować i dezaktywować niektóre usługi, sprawdzić dostępne jednostki do wykorzystania w ramach aktywnych usług/pakietów, a także zobaczyć szczegółowy wykaz świadczonych im usług. Abonenci pakietów Internetu szerokopasmowego i telefonii komórkowej mają również dostęp do swojego konta i danych billingowych przez Internet lub telefon komórkowy.

Magazyn centralny

W celu obsługi wszystkich naszych kanałów dystrybucji stworzyliśmy własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym. W magazynie centralnym o łącznej powierzchni ok. 9.500 m² składujemy dekodery, modemy, akcesoria, części oraz różnego rodzaju materiały niezbędne do zapewnienia sprawnego działania w obszarze logistyki i sprzedaży, w tym opakowania i materiały reklamowe. Nasz system logistyczny i magazyn umożliwiają nam przygotowanie do dostawy 15.000 pre-aktywowanych dekoderów dziennie oraz składowanie do 300.000 dekoderów i kart dostępu. Uważamy, że nasz magazyn centralny jest wystarczająco duży, aby zaspokoić wszystkie nasze przewidywane potrzeby magazynowe.

Punkt 4.5.3.3. Obsługa i utrzymanie Klienta

Obsługa Klienta

Stale podwyższamy 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 oraz standardową korespondencję pocztową. System zarządzania relacjami z klientami pozwala kompleksowo, terminowo i efektywnie realizować oraz dokumentować obsługę wszystkich zgłoszeń abonentów.

W naszym Centrum Obsługi Klienta część pracowników dedykowana jest wyłącznie do obsługi zapytań klientów w zakresie naszej oferty telefonii komórkowej i dostępu do szerokopasmowego Internetu. Pracownicy ci mają wsparcie w postaci specjalnych rozwiązań technologicznych w celu zapewnienia najwyższego poziomu satysfakcji abonentów.

Utrzymanie Klienta

Utrzymanie Klienta to dla nas niezwykle ważny obszar działalności. W 2009 roku wprowadziliśmy nowy program utrzymaniowy w celu obniżenia wskaźnika odplywu abonentów, utrzymania naszych abonentów i zwiększenia przychodów. Stale rozwijamy i dostosujemy nasze programy utrzymaniowe, tak aby przedstawić abonentom ofertę usług dostosowaną do ich potrzeb. W naszej strukturze organizacyjnej wyodrębniliśmy pion dedykowany utrzymaniu klienta i przypisaliśmy do niego znaczne zasoby. Programy utrzymaniowe prowadzimy w formie programów reaktywnych i pro aktywnych.

W przypadku programów reaktywnych, proces zaczyna się w momencie, gdy nasz abonent wyrazi chęć zakończenia korzystania z naszych usług. Pracownik działu odpowiedzialnego za zapobieganie odplywowi abonentów kontaktuje się z takim abonentem i przedstawia nową atrakcyjną ofertę, aby zachęcić go do pozostania przy naszych usługach.

W przypadku programów pro aktywnych, akcje utrzymaniowe prowadzimy przed upływem podstawowego okresu umowy abonenta. Wykorzystując różne kanały komunikacji, przedstawiamy klientom oferty dla przedłużających umowę,

proponujemy na przykład wymianę dekodera na lepszy model czy rozszerzenie pakietu programowego. Wprowadziliśmy również zasadę automatycznego przedłużenia umowy na kolejne 12 miesięcy po upływie okresu podstawowego.

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

Wprowadzenie programów utrzymaniowych i oferowanie usług zintegrowanych pomaga nam w obniżaniu wskaźnika odpływu abonentów, jako że coraz większa część naszej bazy abonentów decyduje się na ponowne zawarcie umowy na czas określony.

Punkt 4.5.4. Technologia i infrastruktura

Punkt 4.5.4.1. Technologia i infrastruktura DTH

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego wynajmowanym od NagraVision. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych.

Nasz klient, podpisując umowę na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji satelitarnej, wraz z dekodernym otrzymuje kartę, która umożliwi odbiór płatnej oferty programowej.

Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi, ze względu na istotne ryzyko, 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 abonentom oraz, jeżeli jest to konieczne, dostosowuje dekodery do obsługi nowego systemu.

Opłaty dla NagraVision uiszczane są miesięcznie i są zależne od liczby abonentów.

Satelita

Mamy podpisane umowy z Eutelsat S.A. na wynajem pojemności na satelitach. Umowy obejmują dwa transpondery dla sygnału SD, jeden transponder dla sygnału HD oraz jeden transponder do obsługi świadczonych przez nas usług nVoD równocześnie służący jako transponder backupowy. Umowy wygasają w 2016 roku, ale mamy możliwość przedłużania ich na kolejne siedmioletnie okresy.

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam emitowanie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelitach HotBird. Niektóre z oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych są emitowane przez nadawców tych kanałów lub przez podmioty trzecie. Według naszej wiedzy, nasze centrum nadawcze wybudowane w 2006 roku i rozbudowane w 2009 roku, jest jednym z największych w Polsce. Wyposażone jest w najnowsze systemy informatyczne oraz układy audio i video, i umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych również w jakości HD.

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 zespołu. Ponadto, w razie potrzeby, Eutelsat zobowiązany jest do zapewnienia nam pojemności zastępczej. Możemy też przenieść nadawanie sygnału na transponder, który obecnie wykorzystujemy do świadczenia usług nVoD, uprzednio odłączając te usługi. Planujemy stworzyć zapasowe centrum uplinkowe, którego budowa ma zostać ukończona w 2012 roku.

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.

Dekodery

W celu zmniejszenia naszych kosztów, w listopadzie 2007 roku, rozpoczęliśmy produkcję własnych dekoderek SD a w kwietniu 2010 wprowadziliśmy do produkcji dekodery HD. Własna produkcja dekoderek jest znacznie bardziej 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 koszt pojedynczego sprzętu o około 20% w porównaniu do kosztów przy zakupie od dostawców zewnętrznych. Ponadto, udało nam się ujednoczyć oprogramowanie i interfejs dekoderek, co ułatwia naszym klientom zmiany posiadanych modeli. Przy okazji mamy kontrolę nad oprogramowaniem dekoderek, a dzięki temu większą elastyczność przy dostosowywaniu go do potrzeb abonentów.

Mamy możliwość zwiększania i zmniejszania poziomu produkcji poprzez nasze umowy z podmiotami zewnętrznymi i możemy dostosować się do przyszłych potrzeb i wymagań produkcyjnych. Przy produkcji naszych dekoderek opieramy się na sprawdzonych rozwiązaniach i nie eksperymentujemy z wykorzystywaniem nieprzetestowanych technologii. Jak dotąd nie doświadczaliśmy poważnych problemów związanych z produkcją, które prowadziłyby do konieczności wycofania lub wymiany wyprodukowanych przez nas dekoderek.

W 2011 roku, wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły około 80% wszystkich sprzedanych lub udostępnionych przez nas dekoderek. W sumie w naszej fabryce zostało już wyprodukowane ponad 3 mln dekoderek, w tym ponad 1,5 mln dekoderek HD. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z Samsung, Echostar i Sagem, ale już od 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekoderek od podmiotów zewnętrznych jedynie do sprzętu najbardziej zaawansowanego technologicznie, takiego jak dekodery PVR.

Nasi abonenci mogą zarówno zakupić, jak i wynająć od nas dekoder. Cena dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez abonenta. Z reguły, im droższy pakiet tym niższa cena dekodera i wyższe subsydlum ponoszone przez nas. Subsidiowanie dekoderek postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych abonentów. Zmiany cen dekoderek i ponoszonych przez nas subsydium skorelowane są z warunkami rynkowymi. W celu zwiększenia satysfakcji klientów, zapewniamy serwis gwarancyjny dekoderek. Dekodery używane przez klientów pozostają naszą własnością i na bieżąco są przez nas aktualizowane.

Punkt 4.5.4.2. Technologia i infrastruktura usług dostępu do Internetu

Sieć

Usługa dostępu do szerokopasmowego Internetu realizowana jest poprzez infrastrukturę radiową spółek grupy kapitałowej Midas NFI (Mobyland, CenterNet, Aero2). Umowa z Mobyland zapewnia nam dostęp do usług bezprzewodowego transferu danych na częstotliwości 1800MHz i 900MHz w technologii LTE i HSPA+.

Sieć HSPA+, na częstotliwości 900MHz, charakteryzuje się maksymalną prędkością transferu 21 Mb/s przy pobieraniu danych z Internetu i 5,76 Mb/s przy wysyłaniu danych przez użytkownika. Obecnym standardem w sieciach komórkowych jest odpowiednio 7,2 Mb/s i 1,9 Mb/s. Wprowadzając technologię HSPA+ MIMO zwiększyliśmy prędkość transferu do 28,8 Mb/s. Technologia MIMO, pracująca w oparciu o zastosowanie wielu anten nadawczych i odbiorczych w stacji bazowej i terminalu, umożliwia jednoczesne przesłanie kilku różnych strumieni danych, dzięki czemu uzyskujemy wyższą przepustowość, lepszą jakość transmisji oraz optymalizujemy wykorzystanie częstotliwości. Pozwala to na swobodne korzystanie ze wszystkich zastosowań Internetu - praca z przeglądarką, pobieranie i wysyłanie plików, odtwarzanie filmów, transmisje on-line materiałów HD i 3D, itp.

W trzecim kwartale 2011 roku, po pomyślnym zakończeniu testów, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, która jest w stanie zapewnić obecnie

prędkość do 150 Mb/s. Usługę świadczymy poprzez sieć LTE na częstotliwości 1800 MHz, stworzoną w 2010 roku przez Mobyland we współpracy z CenterNet. 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 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 video czy telewizja HD przez Internet. Urządzenia konsumenckie LTE oferowane przez Cyfrowy Polsat pozwalają na obsługę prędkości do 100 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysłaniu.

Usługi szerokopasmowego Internetu HSPA+ Cyfrowego Polsatu, na dzień publikacji niniejszego raportu są dostępne na ponad tysiącu stacji bazowych, a ich liczba regularnie rośnie. Łącznie w zasięgu mobilnego Internetu Cyfrowego Polsatu znajdują się ponad 24 tys. miejscowości, w tym 184 o zaludnieniu powyżej 20 tys. mieszkańców. Przy czym usługi LTE Cyfrowego Polsatu są obecnie dostępne na ponad 600 stacjach bazowych, w ponad 1.600 miejscowościach. W kolejnych etapach sieć będzie sukcesywnie rozbudowywana.

Międzynarodowy Związek Telekomunikacji (ITU) uzgodnił w styczniu kolejny standard technologii mobilnej. ITU podjęło decyzję, że rozwiązania "LTE-Advanced" oraz "WirelessMAN-Advanced" otrzymają wspólną nazwę IMT-Advanced. IMT-Advanced zastąpi w przyszłości standard IMT-2000 rozwijany od 2000 r. i nazwany popularnie technologią 3G. Docelową prędkością oferowaną przez technologie zgodne ze standardem IMT-Advanced będzie 100 Mb/s w ruchu (jazda samochodem) oraz 1 Gb/s stacjonarnie (poprzez sieć mobilną). Określenie 4G pozostanie niezdefiniowane, ale nadal jest używane przez operatorów wykorzystujących technologie LTE, HSPA+ oraz WiMax.

Modemy

Oferujemy najbardziej zaawansowane technologicznie modemy. Cena modemu zależy od warunków podpisanej umowy i pakietu danych wykupionego przez abonenta. Z reguły im dłuższy czas trwania umowy i droższy pakiet danych, tym niższa cena modemu i większy wybór dostępnych modeli. Cena modemu w Multiofercie zależy od długości trwania umowy abonenta i dodatkowego pakietu danych wybranego z dostępnych opcji w ofercie szerokopasmowego Internetu.

Do świadczenia usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, używamy nowoczesnego modemu HUAWEI E398, który pracuje w częstotliwościach:

- LTE - 900/2100/1800/2600 MHz,
- DC-HSPA+/HSPA+/UMTS - 900/2100MHz ,
- GSM/GPRS/EDGE - 850/900/1800/1900MHz.

Dzięki takiemu rozwiązaniu klienci Cyfrowego Polsatu używając jednego modemu, mogą korzystać z Internetu zarówno w technologii LTE jak i HSPA+. Modem HUAWEI E398 pracuje w kanale 20MHz, z maksymalną prędkością pobierania danych do 100 Mb/s i wysyłania - do 50 Mb/s dla LTE oraz 21,6 Mb/s i 5,76 Mb/s dla HSPA+. Wspiera systemy operacyjne Windows 2000, XP (SP2), Vista (SP1), Mac OS, Windows 7.

Punkt 4.5.4.3. Technologia i infrastruktura MVNO

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

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

Punkt 4.6. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Punkt 4.6.1. 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 rozpoczęła w latach pięćdziesiątych XX wieku 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. Obecnie na polskim rynku funkcjonuje pięciu nadawców o zasięgu ogólnopolskim bądź ponadregionalnym nadających sygnał naziemny (TVP, TVN, TV Polsat, Polskie Media i Telewizja Puls), kilku nadawców regionalnych kierujących swoją ofertą przez sieci kablowe i satelitarne, a także nadawcy oferujący polskie edycje kanałów międzynarodowych, jak i wersje oryginalne kanałów (przede wszystkim niemiecko- i anglojęzyczne). Trwa również proces implementacji naziemnej telewizji cyfrowej, która obecnie oferuje 7 kanałów dostępnych dla 90% gospodarstw domowych w Polsce.

Na koniec lutego 2012 roku, nowe analogowe częstotliwości nie były dostępne na polskim rynku. Pamiętajmy jednak, że Polska obecnie wdraża cyfrową telewizję naziemną (DTT – Digital Terrestrial TV). Nadawcy, którzy chcą ubiegać się o koncesje nadawcze, muszą spełnić wymogi licencyjne związane z regulowaną przez ustawę zawartością merytoryczną kanałów oraz ze strukturą własnościową spółek. Dodatkowo, przyszli nadawcy muszą liczyć się ze znaczącymi nakładami finansowymi koniecznymi do zapewnienia zaplecza technicznego, z zakupem odpowiedniej biblioteki programowej, zapewnieniem odpowiedniej dystrybucji programu i oczywiście zbudowaniem dobrego zespołu odpowiedzialnego za sprzedaż czasu reklamowego. Pamiętając o wysokich kompetencjach zespołów pracujących dla nadawców obecnych już na polskim rynku i tym samym o bardzo dużej konkurencyjności zespołów sprzedażowych, bariera wejścia dla nowych graczy jest dość trudna do pokonania w krótkim czasie.

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 ZenithOptimedia, w 2011 roku Polska była trzecim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją i Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 7,1 mld złotych (po rabatach), z 2,4% wzrostem względem 2010 roku. Wielkość rynku reklamy telewizyjnej zbliżyła się do 3,8 mld złotych (2,6% więcej niż w 2010 roku). ZenithOptimedia prognozuje, że rynek reklamy telewizyjnej będzie rósł o 3,7% w 2012 roku, 2,9% w 2013 i 4,3% w 2014.

W 2011 roku, telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę między 50% w 2007 roku, a 53% w 2011 roku. Zdaniem ZenithOptimedia, udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach. Znaczący wzrost udziału Internetu nie wpływa tutaj na pozycję reklamy telewizyjnej, z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2007-2014

	2007	2008	2009	2010	2011	2012P	2013P	2014P
TV	50%	52%	52%	53%	53%	53%	52%	52%
Prasa	24%	22%	20%	18%	16%	15%	13%	12%
Reklama zewnętrzna	10%	9%	9%	8%	8%	7%	7%	6%
Radio	7%	7%	7%	7%	7%	7%	6%	6%
Internet	8%	10%	12%	14%	16%	17%	19%	22%
Kino	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	1%

Źródło: ZenithOptimedia, *Advertising Expenditure Forecasts - December 2011*

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest wysoka konsumpcja telewizji. W 2011 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji wyniósł 242 minuty, względem roku 2010 spadł o 3 minuty. Tak wysoka konsumpcja telewizji w połączeniu ze stabilnością rynku reklamy telewizyjnej, pozwalają zakładać, że rynek ten będzie w kolejnych latach generował wyższe przychody reklamowe.

W oparciu o estymacje wielkości rynku reklamy wykonane przez Starlink, szacujemy, że w 2011 roku Grupa Polsat miała 22,6% udziałów w rynku wartym 3,9 mld złotych. Wskaźnik power ratio wyniósł w 2011 roku 1,2 (liczony jako stosunek udziałów w rynku reklamy do udziałów w widowni w grupie wszyscy 4+).

Według szacunków ZenithOptimedia, rok 2012 przyniesie wzrost wielkości polskiego rynku reklamy netto o 3,8%. W oparciu o dane ZenithOptimedia, szacujemy, że w latach 2011-2014 wartość rynku reklamy TV będzie rosła średnio o 3,6% (CAGR). Szacunek opiera się na założeniu, że gospodarka polska nadal będzie rosła rok do roku. Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto, patrząc na relacje między wartością rynku reklamy w Polsce, a wartością PKB, widzimy duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widzimy, że polski wskaźnik 0,47% jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,77%), w Niemczech (0,7%) czy w Czechach (0,68%). Podobnie, jeśli patrzymy na wydatki reklamowe w przeliczeniu na osobę, na bazie danych ZenithOptimedia, dla roku 2011 Polska osiągnęła wartość tego wskaźnika 62,5 USD, gdy dla Wielkiej Brytanii wynosił on 294 USD, dla Niemiec 298 USD, a dla Czech 130 USD.

Główne stacje telewizyjne

Polski rynek telewizyjny jest zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: TVP1, TVP2, TVN i POLSAT, które, w 2011 roku, gromadziły łącznie 58% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. Należy jednak pamiętać, że z roku na rok rośnie znaczenie stacji dostępnych drogą kablową i satelitarną oraz dystrybuowanych w multipleksach cyfrowych. Wpływa to na rosnącą fragmentację rynku.

W roku 2011 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 16,5% udziału w widowni w całej dobie, co było najlepszym wynikiem na rynku. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł blisko 98%. Kanały tematyczne Grupy miały 4,4% udziału w widowni. Na kanały tematyczne Grupy Polsat składa się 13 stacji konkurujących w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne), są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej. POLSAT, główna stacja Grupy, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1 i TVP2.

W 2011 roku, główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 16,1% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił blisko 92%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku, należy do Grupy TVN i jest kontrolowana przez spółkę ITI. Kanały tematyczne Grupy TVN uzyskały w całym 2011 roku 5,9% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dziewięć stacji, w tym dwie ogólnopolskie, TVP1 i TVP2. Grupa ta jest jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2011 roku, główne stacje Grupy TVP uzyskały 13,6% (TVP1) i 11,9% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny obu stacji wynosi niemal 100% gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 3,9% udziałów w widowni, wliczając w to TVP Info (dawniej TVP3), której udział wyniósł 2,2%. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, zyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych (Dz.U. 2005, Nr. 85, poz. 728). Mimo ograniczenia, jakim dla TVP jest zakaz przerywania programów blokami reklamowymi, co istotnie wpływa na ograniczenie zasobów stacji, przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko około 12% w roku 2010.

Według danych Nielsen Audience Measurement (NAM), poza czterema największymi stacjami, wszystkie pozostałe uzyskały udziały w widowni mniejsze niż 3%.

Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)

Polska jest w trakcie przechodzenia z analogowego nadawania programów telewizyjnych, na cyfrowe nadawanie naziemne, w technologii Digital Video Broadcasting—Terrestrial (DVB-T). Zmiana technologii umożliwi transmisję większej liczby kanałów, poprawę jakości obrazu i dźwięku oraz wyeliminuje zakłócenia sygnału, które towarzyszą 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 umożliwi też nadawcom oferowanie dodatkowych usług, takich jak dogrywanie do programów dodatkowych ścieżek dźwiękowych (np. dodatkowej narracji programu), czy też wybór napisów z listy dostępnych wersji językowych. Nową funkcją dla odbiorcy DVB-T będzie możliwość nagrywania programów (PVR).

Transmisja cyfrowa różni się od analogowej w wymaganiach co do używanych częstotliwości. DTT wymaga telewizorów z odpowiednim tunerem, lub użycia specjalnej przystawki do starszych odbiorników. Używając standardu nadawania DVB-T z kompresją i szyfrowaniem w standardzie MPEG-4, na jednym multipleksie dostępnych będzie do siedmiu lub ośmiu kanałów.

Proces wyłączenia emisji analogowej został podzielony na etapy. Całkowite przejście z emisji analogowej na cyfrową zaplanowano na koniec lipca 2013 roku. Szacuje się, że docelowo może funkcjonować sześć multipleksów. Termin multiplex (MUX) oznacza pakiet programów telewizyjnych i radiowych, czasem wzbogacony o dodatkowe usługi, transmitowany cyfrowo na jednym kanale częstotliwości.

Pierwszy multiplex, MUX-1 zawiera programy telewizji publicznej (TVP1, TVP2, TVP Info) oraz cztery programy komercyjne. Zasięg MUX-1 będzie poszerzany do końca września 2012 roku. 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. Ostatni etap poszerzania zasięgu jest planowany na koniec 2013 roku. MUX-3 będzie przeznaczony tylko dla nadawców publicznych, ostatni etap jego rozszerzania ma nastąpić do końca kwietnia 2014 roku. MUX-4 jest zarezerwowany dla firmy INFO-TV-FM, która ma na nim uruchomić emisję telewizji na urządzenia mobilne. Kolejne multipleksy: MUX-5 i MUX-6 są na etapie koncepcyjnym, bez żadnych planów co do ich zawartości.

Punkt 4.6.2. Oferta

Punkt 4.6.2.1. 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.

Portfolio kanałów Grupy Polsat

Channel	początek nadawania	kategoria	Dystrybucja sygnału	dostępność	Zasięg techniczny⁽¹⁾
POLSAT	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/DTT/kabel/satelita	FTA	97,5%
Polsat Sport.....	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	42,4%
Polsat Sport Extra	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	30,0%
Polsat Futbol	17-09-2009	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	15,2%
Polsat Sport HD ...	12-10-2007	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	3,6%
Polsat Film	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	34,4%
Polsat Café.....	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	45,8%
Polsat Play	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	36,6%
Polsat 2	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	55,8%
Polsat News	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	46,3%
TV Biznes	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	49,9%
Polsat Jim Jam.....	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	35,4%
Polsat Sport News	01-06-2011	sportowy	DTT/satelita	FTA	19,4%
Polsat Crime & Investigation ⁽²⁾	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	25,8%

(1) NAM, odsetek gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2011 r.

(2) kanał w portfolio Grupy Polsat od listopada 2011 r.

POLSAT

POLSAT, nasz główny kanał, jest jedynym komercyjnym kanałem posiadającym ogólnopolską koncesję na nadawanie naziemne. Stacja emituje program codziennie, przez całą dobę. Jest największym kanałem w kategoriach udziałów w widowni w grupie komercyjnej, mieszczącej się w przedziale wiekowym 16-49 lat. Kanał jest dystrybuowany analogowym sygnałem naziemnym, przy użyciu infrastruktury własnej oraz dzierżawionej od EmiTel. Sygnał naziemny, jest dostępny w dobrej jakości dla 70-80% widzów, na obszarze pokrywającym 65-70% terytorium Polski. Poza dystrybucją analogowego sygnału naziemnego, POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Około 33% widzów POLSATU ogląda kanał wykorzystując naziemny sygnał analogowy, około 35% z wykorzystaniem oferty DTH. 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. Jak już wspomniano, w grupie komercyjnej stacja zanotowała najwyższe udziały w widowni w 2011 roku.

Najsilniejsza oferta programowa emitowana jest jesienią, między wrześniem a listopadem, w prime time (między godzinami 18:30 a 23:00). Jest to okres najsilniejszej aktywności reklamowej w roku. Wtedy emisje mają premiery seriali, nowości filmowych (głównie produkcji takich wytwórni jak Sony Pictures Television International czy 20th Century Fox, osiągające odpowiednio 26%, 24% udziały w widowni, najsilniejsze pozycje zyskują udziały przekraczające 30%). W innych niż prime time pasmach godzinowych stacja emituje seriale, filmy czy relacje z wydarzeń sportowych uzyskujące blisko 30% udziały w widowni.

Kanały płatne Grupy

kanal	grupa docelowa	udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2011 roku	zawartość programowa	informacje dodatkowe
Polsat Sport	mężczyźni 16-59 lat	1,0%	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), (ii) lekkoatletyka (np. Diamond League), (iii) piłka nożna, (iv) piłka ręczna, (v) boks (vi) zawody MMA.	Najpopularniejszy kanał sportowy w 2011 roku, tak w grupie komercyjnej, jak i w swojej grupie docelowej.
Polsat Sport Extra..	mężczyźni 16-44 lat	0,3%	Prezentuje ciekawe wydarzenia sportowe, w tym relacje z wyścigów Formuły 1 (pełen przebieg, łącznie z treningami), relacje z najważniejszych turniej tenisowych (np. Wimbledon) czy Liga Mistrzów piłki ręcznej	Piąty kanał sportowy w Polsce w grupie mężczyzn 16-44, a także w grupie komercyjnej.
Polsat Futbol.....	mężczyźni 16-59 lat	0,1%	Oferuje transmisje najbardziej prestiżowych rozgrywek piłkarskich, jak Liga Europejska UEFA czy Liga Mistrzów UEFA, także relacje z rozgrywek ligowych krajów, w których grają polscy piłkarze.	Kanał kierowany do zaangażowanych fanów piłki nożnej.
Polsat Sport HD	mężczyźni 16-59 lat	n/d	Wybór transmisji sportowych dostępnych w technologii HD. W tym relacje na żywo z wybranych wydarzeń sportowych, jak Liga Europejska UEFA, siatkówka, boks czy MMA.	
Polsat Film.....	16-49 użytkowników telewizji kablowej i satelitarnej	0,5%	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.	

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Polsat Café	kobiety 16-44 lat	0,4%	Oferta programów lifestylowych, o modzie, urodzie i stylu życia, w ofercie znajdują się także zagraniczne edycje różnych formatów (Moment prawdy, You Can Dance).	
Polsat Play.....	mężczyźni 16-44 lat	0,4%	Programy poświęcone różnorodnym męskim hobby, np. wędkarstwo, motoryzacja, a także prezentacja modnych gadżetów.	
Polsat 2.....	wszyscy 16-49 lat	1,5%	Powtórki programów, które miały premierę na innych kanałach Grupy.	Ósmy, w rankingu najczęściej wybieranych kanałów w Polsce. Kanał jest dostępny również, za pośrednictwem satelity, w innych krajach (np. USA).
Polsat News.....	wszyscy 16-49 lat	0,7%	24-godzinny kanał informacyjny, w znacznej części realizowany na żywo, poświęcony wydarzeniom w Polsce i na świecie.	
TV Biznes	n/d	n/d	Najświeższe informacje i komentarze do istotnych wydarzeń na rynku.	Kanał nabyty przez Grupę Polsat w lutym 2007 roku.
Polsat Jim Jam	dzieci w wieku 4-6 lat	2,8%	Oferta dziecięcych programów rozrywkowych.	Nadawany w oparciu o umowę joint venture między Grupą Polsat a ChelloZone.
Polsat Crime & Investigation	n/d	n/d	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. Do badania telemetrycznego został włączony od 1 stycznia 2012

Polsat Sport News

Polsat Sport News to nasz kanał o profilu informacyjno-sportowym, który został uruchomiony 30 maja 2011 roku. Jest to kanał FTA nadawany w technologii DTT. Na ramówkę stacji składają się aktualności sportowe, a także relacje z wydarzeń sportowych oraz formaty publicystyczne.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2009-2011:

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2009	2010	2011
POLSAT	17,38	16,03	16,45
Polsat 2	0,90	0,97	1,45
Polsat Café	0,14	0,22	0,33
Polsat Film	0,08	0,29	0,39
Polsat Futbol	—	0,02	0,03
Polsat JimJam	0,02	0,21	0,30
Polsat News	0,25	0,52	0,66
Polsat Play	0,20	0,23	0,33
Polsat Sport	0,72	0,56	0,65
Polsat Sport Extra	0,18	0,18	0,17
TV Biznes	0,06	0,04	0,02

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

Punkt 4.6.2.2. 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 16 a 20. Od godziny 20 stacja oferuje silną ofertę w postaci filmów (m.in. poniedziałek, wtorek), talent-shows (sobota, niedziela) czy silnych seriali (czwartek).

Źródła pozyskiwania programów

Oferta 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 56% emitowanych treści programowych (dane dla kanałów: Polsat, Polsat HD, Polsat 2, Polsat Play, Polsat Cafe, Polsat Film, Polsat News, Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Sport HD, Polsat Sport News).

Programy zlecone są kierowane do zewnętrznych producentów, aby zapewnić przy ich realizacji dodatkowe wsparcie, gdy jest to konieczne. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów (tak osobowych i sprzętowych) działania Grupy. Lista

zewnętrznych producentów z usług których korzystamy obejmuje około 20 podmiotów, tak polskich jak i zagranicznych. Są wśród nich ATM Grupa, Bogota Film, Intergalactic, Akson Studio, PAISA FILM, Tako Media oraz Constantin Entertainment Polska. Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play i Polsat Cafe, korzystamy z mniejszych, lokalnych firm producenckich. Polsat News jest produkowany głównie siłami własnymi 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, dziennikarskie i specjalne eventy.

Oferta 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 amerykańskie studia filmowe. Znajdują się wśród nich Sony Pictures TV International, 20th Century Fox TV oraz CBS. Zazwyczaj są to kontrakty dwu, lub trzyletnie a ich wartość wyrażona jest w dolarach amerykańskich. Zazwyczaj kupujemy prawa do emisji programów w oparciu o jeden z trzech schematów: (i) output contracts, nabycie praw do emisji wszystkich aktualnych i przyszłych produkcji danego studia filmowego, (ii) volume contracts czyli zakup określonej ilości filmów bądź seriali, (iii) spot contracts, ten rodzaj kontraktów dotyczy zakupu praw do konkretnych filmów lub seriali.

Zakup praw do transmisji sportowych

Najistotniejsze licencje sportowe kupowane przez Grupę dotyczą praw do transmisji Formuły 1 oraz rozgrywek siatkarskich FIVB (Liga Światowa, World Grand Prix, Puchar Świata). Długość tych kontraktów jest zazwyczaj związana z długością cyklu danego wydarzenia i są zawierane na trzy, pięć 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.

Punkt 4.6.2.3. Sprzedaż reklam i sponsoring

Rodzaje reklamy

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

Spoty reklamowe

Nadawcy oferują sprzedaż spotów w dwóch formach: (i) sprzedaż punktów GRP oraz (ii) 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

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, oferujemy wycenę reklam (i) według cennika oraz (ii) według kosztu punktu GRP.

Cenniki reklam są publikowane każdego miesiąca przez zespół biura reklamy Polsat Media. 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 biura reklamy Polsat Media na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji lub grup kanałów. 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 2011 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 44,5% 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.

Punkt 4.6.3. Sprzedaż

W naszym Segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, kluczowym źródłem przychodów jest reklama telewizyjna. Przychody reklamowe stanowią nie mniej niż 80% przychodów Grupy Telewizji Polsat od 2006 roku. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do Grupy biuro reklamy Polsat Media, które funkcjonuje na rynku jako

agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży) na bazie umowy o współpracy podpisanej 27 grudnia 2003 roku. Polsat Media jest odpowiedzialny za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych. Polsat Media zajmuje się obsługą reklamową wszystkich kanałów należących do Grupy (jedynym wyjątkiem jest Polsat Jim Jam).

W 2011 roku Polsat Media zajmowało się sprzedażą reklam w jedenastu kanałach Grupy Polsat jak również trzema stacjami należącymi do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media 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 2011 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało 77,0% przychodów reklamowych i sponsoringowych, podczas gdy żaden z indywidualnych klientów Polsat Media nie przyniósł więcej niż 1,0% przychodów reklamowych i sponsoringowych. Tak jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media ma dość stabilną grupę reklamodawców z którymi współpracuje.

Według raportu branżowego magazynu Media & Marketing Polska, Polsat Media był najwyżej ocenianym biurem reklamy oferującym stacje o zasięgu ogólnopolskim w latach 2009 i 2010. W 2011 roku biuro uzyskało ocenę lepszą niż przed rokiem. Bardzo wysokie noty zyskała ocena przejrzystości polityki cenowej, wyraźnie wyższa niż noty innych biur reklamy telewizyjnej.

Drugim, po przychodach reklamowych i sponsoringowych, źródłem przychodów w naszym Segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, jest sprzedaż praw do emisji programów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2011 to źródło przychodów stanowiło 15% 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 abonentom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od ilości abonentów do których trafiają nasze programy.

Sprzedaż treści za pośrednictwem Internetu

Rosnącym źródłem przychodów Grupy Telewizji Polsat jest sprzedaż praw do emisji programów Grupy na wybranych platformach Internetowych. Wiodącym partnerem Grupy Polsat w tym obszarze jest Redefine Sp. z o.o. operator platformy IPLA. Standardowe umowy dotyczące emisji programów w sieci mogą być oparte na dwóch modelach rozliczeń. Pierwszy model polega na stałej kwocie miesięcznej za prawo do emisji danego programu; drugi model polega na procentowym udziale w przychodach reklamowych generowanych przez reklamy umieszczone w okolicy emitowanego materiału.

Zespół sprzedaży

Polsat Media 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 współpracuje ściśle z klientami i domami mediowymi w projektowaniu działań niestandardowych, jak kampanie sponsorskie i inne pochodne działania cross-promocyjne. Wspólnie z działem planowania programowego, zespół Polsat Media 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.

W roku 2009 Polsat Media wdrożył nowy 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 15 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media, automatyczną emisję reklam jak i na analizę posprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM).

Biuro reklamy Polsat Media zajmuje się także różnorodnymi analizami rynkowymi bazując na zewnętrznych niezależnych raportach branżowych takich firm jak Starlink, ZenithOptimedia, czy Informa. W analizach Polsat Media korzysta także z badania konsumenckiego TGI realizowanego przez polski oddział sieci badawczej Millward Brown, które jest standardem na polskim rynku. Polsat Media należy do organizacji EGTA (międzynarodowe stowarzyszenie telewizyjnych i radiowych biur sprzedaży reklam), co daje nam unikalną sposobność współpracy z biurami reklamy z całej Europy.

Punkt 4.6.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

Nadajemy kanały telewizyjne poprzez analogową i cyfrową telewizję naziemną i kablową oraz poprzez cyfrowe platformy satelitarne.

Transmisja naziemna

POLSAT, nasz główny kanał, jest nadawany za pośrednictwem ogólnopolskiej sieci nadajników naziemnych obsługiwanych przez RS TV (naszą spółkę zależną) i EmiTel (podmiot niezależny). Z EmiTel mamy umowę na: (i) obsługę stacji nadawczych i satelitarnych stacji odbiorczych pracujących z nimi, wykorzystywanych do analogowej transmisji naziemnej Polsatu, (ii) świadczenie usługi telekomunikacyjnej polegającej na naziemnej transmisji sygnał Polsatu, (iii) transmisje naziemnej telewizji cyfrowej programów POLSAT i Polsat Sport News, oraz (iv) dzierżawę sprzętu TV i na świadczenie kompleksowych usług technicznych dla urzędów pracujących w obiektach nadawczych EmiTel.

Nasze pozostałe kanały nadawane są wyłącznie za pośrednictwem sieci telewizji kablowej i telewizji satelitarnej.

Przekaz satelitarny

Zawarliśmy kilka umów na korzystanie z satelitarnych transponderów do dystrybucji naszych kanałów. Są to: (i) dwie 3-letnie umowy zawarte w 2009 roku, umożliwiające nam korzystanie z dwóch pasm na satelicie Atlantic Bird 1, (ii) 5-letnia umowa (weszła w życie w 2007 roku) z Space-Communication o dostęp do pojemności satelity Amos oraz (iii) jedna siedmioletnia umowa, z roku 2010, z Eutelsat, dająca nam prawo do korzystania z transponderów Eutelsat do końca 2017 roku, z możliwością przedłużenia umowy o kolejne siedem lat. Kontrakty obejmują trzy transpondery razem. Ponadto, za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu, Telewizja Polsat ma dostęp do czterech innych transponderów Eutelsat.

Technologia i infrastruktura

Nasza podstawowa infrastruktura techniczna składa się z: (i) czterech cyfrowych studiów telewizyjnych, w tym jednego używanego przez kanał Polsat News i główny program informacyjny "Wydarzenia", pozostałe studia przeznaczone są do produkcji krótkich form telewizyjnych, a wyposażone są w nowoczesny, lub niedawno zmodernizowany sprzęt, studia są w pełni zgodne z HD lub przygotowane do HD; (ii) pięć cyfrowych wozów transmisyjnych, w tym trzy nowoczesne HD, jeden przygotowany do HD i mały wóz SD do szybkiej produkcji krótkich programów; (iii) 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych z dowolnej lokalizacji, z których pięć jest HD, a reszta działa w SD; (iv) niedawno wymieniony system multipleksa zapewniający efektywną transmisję dla dziesięciu naszych kanałów; (v) stały nadajnik satelitarny dla naszych kanałów cyfrowych, który zostanie przeniesiony do Cyfrowego Polsatu w 2012 roku; (vi) wielokanałowy automatyczny system emisji, (vii) cyfrowe systemy routingu sygnałów telewizyjnych ośrodka; (viii) sieci IT przeznaczone do obsługi zadań technologicznych, (ix) systemy montażowe pracujące w sieci technologicznej IT; (x) ponad 80 kamer SD i HD; (xi) archiwum programowe (obecnie jest digitalizowane), oraz (xii) systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku i z biurami regionalnymi, w tym system optyczny.

W 2012 roku planujemy kontynuować wdrażanie systemu beztaśmowej produkcji i emisji opartego na centralnym archiwum cyfrowym. Centralne archiwum cyfrowe ma wiele zalet, w tym możliwość tworzenia indeksów, umożliwiając szybki dostęp do zarchiwizowanych danych. Celem jest stworzenie szybkiej wymiany danych pomiędzy jednostkami produkcyjnymi i realizacja długoterminowego przechowywania treści audio-wideo w postaci plików cyfrowych, które spowoduje skrócenie czasu produkcji i większą jej elastyczność.

Punkt 4.7. Perspektywy rozwoju

Punkt 4.7.1. Perspektywy rozwoju segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym

Dzięki nadawaniu sygnału drogą satelitarną oraz świadczeniu usług telefonii komórkowej i dostępu do szerokopasmowego Internetu w oparciu o infrastrukturę mobilną, jesteśmy w stanie dotrzeć do obszarów wiejskich i terenów mało zaludnionych po znacznie niższym koszcie niż operatorzy dostarczający sygnał telewizyjny i dostęp do Internetu drogą kablową. Z trzech wiodących operatorów DTH w Polsce, jako jedyni oferujemy własne pełne usługi zintegrowane. Wierzymy, że oferowanie usług zintegrowanych umacnia naszą pozycję na rynku płatnej telewizji. Uważamy, że wykorzystując siłę marki Cyfrowy Polsat i dostęp do 3,6 mln bazy abonentów DTH możemy rozszerzyć sprzedaż usług telefonicznych i Internetowych, a także Multiferty.

W marcu 2011 roku rozpoczęliśmy testy konsumenckie szerokopasmowego dostępu do Internetu w oparciu o technologię LTE, która naszym zdaniem będzie istotną technologią dla przyszłości mobilnego Internetu szerokopasmowego i następcą powszechnie stosowanego standardu UMTS. Mobilne łącze LTE może zaoferować maksymalną prędkość do 150 Mb/s. W oparciu o wyniki naszych badań, w sierpniu 2011 roku rozpoczęliśmy komercyjne świadczenie usługi dostępu do Internetu LTE, stając się pierwszym w Polsce dostawcą Internetu w tej technologii. Wierzymy, że zapewni nam to znaczącą przewagę nad konkurencją. Dlatego zamierzamy wykorzystać potencjał wzrostu rynku, oferując nowoczesne rozwiązania dostępu do Internetu na coraz szerszym obszarze Polski. Infrastruktura telekomunikacyjna spółek Mobyland i CenterNet (spółki zależne NFI Midas), w oparciu której świadczymy nasze usługi, liczy obecnie ponad tysiąc masztów dla usług HSPA+, w tym ponad 600 masztów dla usług LTE, a ich liczba regularnie rośnie. Łącznie w zasięgu mobilnego Internetu Cyfrowego Polsatu znajduje się ponad 24 tys. miejscowości (a spośród nich ponad 1.600 w zasięgu najnowocześniejszej technologii LTE) co przekłada się w sumie na 70,4% populacji Polski.

Wraz z rozwojem naszej Multiferty chcemy rozwijać obecne i wprowadzać nowe dodatkowe usługi świadczone naszym abonentom płatnej telewizji. W 2011 roku jako pierwsza platforma satelitarna w Polsce, poszerzyliśmy swoją ofertę m.in. o usługę catch-up tv, za pomocą której nasi abonenci mogą oglądać w Internecie wybrane pozycje programowe ze swojego pakietu telewizyjnego. Kolejną nowością jest Multiroom – usługa pozwalająca na niezależne oglądanie w ramach jednej opłaty abonamentowej różnych programów z posiadanego pakietu na dwóch odbiornikach telewizyjnych jednocześnie. Po raz pierwszy nadaliśmy również wydarzenie sportowe w ramach usługi pay-per-view (PPV) dla abonentów naszej platformy, którzy otrzymali możliwość wykupienia dostępu do transmisji walki Tomasza Adamka z Witalijem Kliczko, o pas Mistrza Świata wagi ciężkiej w Federacji WBC. Uważamy, że dodatkowe usługi zwiększają poziom satysfakcji klientów przyczyniając się do budowania wartości naszej bazy konsumenckiej, w tym wzrostu ARPU, którego przykładem jest usługa PPV z walki Adamek-Kliczko, która w trzecim kwartale 2011 roku wygenerowała wzrost tego wskaźnika w Pakiecie Familijnym o 0,8 zł, natomiast w Pakiecie Mini 0,2 zł.

W styczniu 2012 roku nabyliśmy 100% udziałów w INFO-TV-FM Sp. z o.o. przejmując równocześnie częstotliwości z zakresu 470-790 MHz oraz związane z nimi decyzje rezerwacyjne. W oparciu o te aktywa planujemy rozszerzyć działalność o usługi na urządzenia mobilne, co wpisuje się zarówno w nasze plany biznesowe, trendy rozwoju rynku jak i oczekiwania konsumentów.

Z myślą o wdrożeniu usług telewizji mobilnej zawarliśmy również umowę o współpracy z holenderską spółką Irdeto, będącą jedną z wiodących firm w dziedzinie zabezpieczania treści cyfrowych. W ramach tej umowy Irdeto dostarczy system dostępu warunkowego wraz ze wsparciem technologicznym, pozwalające nam zbudować infrastrukturę techniczną na potrzeby uruchomienia usług płatnej, mobilnej cyfrowej telewizji naziemnej. Dodatkowo w oparciu o podpisaną umowę planujemy rozwijać rynek urządzeń mobilnych, takich jak: smartfony, tablety, tunery DVB-T USB oraz przenośne routery umożliwiające odbiór telewizji na telefonach, niezbędnych do świadczenia usług telewizji mobilnej.

Punkt 4.7.2. Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej

Wierzymy, że jako wiodący nadawca telewizyjny posiadamy silną pozycję by wykorzystać spodziewany wzrost na polskim rynku reklamy telewizyjnej wynikający z rozwoju gospodarczego Polski i prognozowanego wzrostu rozporządzalnych dochodów polskiego konsumenta w perspektywie średnio i długoterminowej.

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy jedną z dwóch wiodących prywatnych grup telewizyjnych pod względem udziału w oglądalności, jednym z dwóch czołowych prywatnych nadawców telewizyjnych pod względem przychodów i udziału w rynku reklamy i trzecim co do wielkości nadawcą w Polsce pod względem udziału w oglądalności. Na podstawie danych Starlink szacujemy, że w 2011 roku zdobyliśmy 22,6% udziału w warty blisko około 3,9 miliarda złotych polskim rynku reklamy telewizyjnej.

Jako, że udział w oglądalności kanałów tematycznych w Polsce stale wzrasta zdecydowaliśmy się na wejście w ten segment rynku w celu utrzymania naszego łącznego udziału w oglądalności i zapewnienia wzrostu przychodów reklamowych. Uruchomiliśmy 13 kanałów tematycznych (osiem w ciągu ostatnich czterech lat), których oglądalność szybko rośnie. Wierzymy, że nasze kanały tematyczne w dalszym ciągu posiadają potencjał wzrostu ponieważ portfolio naszych kanałów tematycznych jest dostępne tylko w około 50% gospodarstw domowych będących abonamentami płatnej telewizji cyfrowej w Polsce. Uważamy, że niski wskaźnik penetracji wynika głównie ze stosunkowo niedawnego wprowadzenia większości naszych kanałów. Uważamy, że współpraca z operatorami telewizji kablowej, jak również z innymi dostawcami DTH zwiększy dostępność naszych kanałów. Wierzymy także, że zadowolenie odbiorców z naszej oferty kanałów jest wysokie i będzie stale rosło.

Wybiegając w przyszłość, oczekujemy, że polski rynek telewizyjny będzie stawał się coraz bardziej sfragmentaryzowany. Uważamy, że jesteśmy w stanie wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, zbudowanie silnej sieci dystrybucji w sieciach kablowych i satelitarnych poprzez nasz segment usług świadczonych klientom indywidualnym, w ramach którego zarządzamy największą platformą DTH w Polsce. Uważamy, że obecność na wszystkich znaczących platformach satelitarnych i dystrybucja przez 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 wzrostu rynku reklamy telewizyjnej i wzrost przychodów abonamentowych.

Podążając za globalnymi trendami zmian w konsumpcji mediów i rozwoju urządzeń mobilnych chcemy monetyzować nasz контент również poprzez sprzedaż praw do emisji programów Grupy na wybranych platformach Internetowych platformach. Wiodącym partnerem Telewizji Polsat w tym obszarze jest Redefine Sp. z o.o. operator platformy IPLA. Interaktywna telewizja Internetowa IPLA umożliwia odbiór Internetowej transmisji na żywo. Za jej pomocą użytkownicy mogą śledzić największe wydarzenia kulturalne, sportowe, rozrywkowe i muzyczne, takie jak Polska Liga Siatkówki - PlusLiga, Sopot TOPtrendy Festiwal, koncerty gwiazd czy kulisy telewizyjnych show. W bibliotece VOD w IPLA znaleźć można m.in. nasze kultowe serie (tj. Hotel52, Szpilki na Giewoncie, Tylko Miłość), największe wydarzenia sportowe (tj. KSW, Plusliga, Piłka ręczna) i muzyczne (Sopot TOPtrendy Festiwal, Koncert Podziel się posiłkiem). Obecnie aplikacja dostępna jest na urządzenia mobilne, komputery, a także telewizory.

Punkt 4.8. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

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

Punkt 4.9. Inne aspekty naszej działalności

Badania, rozwój i systemy IT

W ramach naszych działań badawczo-rozwojowych podejmujemy intensywne wysiłki mające na celu opracowanie systemów informatycznych. W segmencie operacyjnym klientów indywidualnych stworzyliśmy kilka systemów IT, które pozwalają nam skutecznie i wydajnie zarządzać naszą bazą abonentów. Systemy te obejmują, między innymi, system zarządzania relacjami z klientami, system obsługi sprzedaży, Internetowe centrum obsługi klienta oraz system obsługi transakcji wykorzystujący technologię wielowarstwową. Jesteśmy właścicielem wszystkich powyższych systemów i związanych z nimi praw własności intelektualnej. Używamy również systemów na licencji firm zewnętrznych, takich jak nasz system dostępu warunkowego. Prowadzimy także prace rozwojowe w zakresie budowy dekoderek, które produkujemy we własnej fabryce. Ponadto zakontraktowaliśmy opracowanie modemów, które umożliwią nam świadczenie usług bezprzewodowej transmisji danych przy użyciu technologii LTE.

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

Znaki towarowe

Nasz segment klientów indywidualnych posiada szereg znaków towarowych, które zostały zarejestrowane lub po złożeniu wniosków oczekują na rejestrację, przez właściwe organy administracji w celu zabezpieczenia naszych praw do tych znaków. Wierzymy, że najważniejszym znakiem towarowym w naszej działalności biznesowej jest znak słowno-graficzny Cyfrowego Polsatu, do którego również posiadamy autorskie prawa majątkowe.

W ramach segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej posiadamy prawa ochronne dla 19 znaków towarowych (w tym dla znaku słowno-graficznego „POLSAT”). Ponadto prowadzone są obecnie postępowania rejestracyjne w odniesieniu do kilku dodatkowych znaków towarowych.

Koncesja na bezprzewodowe rozprowadzanie kanałów telewizyjnych i radiowych

W segmencie klientów indywidualnych posiadamy koncesję na bezprzewodowe rozprowadzanie programów telewizyjnych i radiowych drogą satelitarną (za pośrednictwem satelity Eutelsat Hot Bird 8 i 9). W dniu 22 października 2003 roku Cyfrowy Polsat uzyskał od KRRiT koncesję na bezprzewodową transmisję drogą satelitarną (za pośrednictwem satelity Eutelsat Hot Bird) następujących kanałów telewizyjnych i radiowych: (i) POLSAT – rozprowadzany przez TV Polsat; (ii) TV4 – rozprowadzana przez Polskie Media; (iii) Telewizja Niepokalanów PLUS – rozprowadzana przez Zakon Franciszkanów; (iv) Tele 5 – rozprowadzane przez „ANTEL”; oraz (v) RMF FM – rozprowadzane przez „Radio Muzyka Fakty”. Koncesja na nadawanie jest ważna do 21 października 2013 roku. Ponadto jesteśmy zobowiązani posiadać stosowną zgodę nadawcy na bezprzewodowe rozprowadzanie każdego z wyżej wymienionych kanałów, obowiązującą od daty rozpoczęcia dystrybucji przez cały okres ważności koncesji nadawczej.

Istniały wątpliwości natury prawnej, czy od dostawców telewizji satelitarnej faktycznie wymaga się posiadania koncesji na rozprowadzanie programów telewizyjnych. Pomimo tych wątpliwości, uzyskaliśmy koncesję na rozprowadzanie programów TV drogą satelitarną. Zgodnie z ostatnią nowelizacją Ustawy o radiofonii i telewizji, rozprowadzanie programów telewizyjnych przez dostawców DTH wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT oraz nie wymaga posiadania koncesji na rozprowadzanie.

Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej posiadamy aktualnie 20 koncesji nadawczych, w tym 3 koncesje uniwersalne i 17 koncesji na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. Dwie koncesje zostały uzyskane na nadawanie telewizji naziemnej (tj. dla kanałów POLSAT i Polsat Sport News), natomiast pozostałe 18 koncesji nadawczych dotyczy transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT i Ofcom.

Obecnie jesteśmy w trakcie zmiany technologii nadawania naszych kanałów niekodowanych (FTA), POLSAT i Polsat Sport News, z analogowej transmisji naziemnej i satelitarnej na cyfrową transmisję naziemną, w związku z procesem cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce. Na mocy decyzji podjętych przez Przewodniczącego KRRiT w 2010 roku, nasze koncesje na nadawanie kanałów POLSAT i Polsat Sport News zostały rozszerzone poprzez dodanie prawa do emisji tych kanałów drogą naziemnej transmisji cyfrowej poprzez MUX-2.

Harmonogram uruchomienia stacji nadawczych, a następnie transmisji kanałów w Polsce, został uzgodniony w umowie z operatorem MUX-2, firmą EmiTel. Chociaż proces cyfryzacji musi zostać ukończony do grudnia 2013 roku, w decyzjach regulacyjnych rozważany jest wcześniejszy termin, październik 2012 roku, dla rozpoczęcia cyfrowego nadawania kanałów. Istnieje zatem prawdopodobieństwo, że wszyscy użytkownicy MUX-2 mogą nie spełnić warunków takich decyzji regulacyjnych, jeśli proces cyfryzacji nie zostanie ukończony do października 2012 roku, co teoretycznie może skutkować cofnięciem koncesji nadawczych. EmiTel przedstawiła Prezesowi UKE nowy harmonogram uruchomienia, w którym termin zakończenia ustalono na 31 grudnia 2013 roku.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

W poniższej tabeli przedstawiono licencje, jakie obecnie posiada Grupa:

Kanał	Właściciel licencji	Rodzaj licencji	Organ przyznający licencję	Data wygaśnięcia ⁽¹⁾
POLSAT	TV Polsat	Licencja na nadawanie naziemne (analogowe/cyfrowe)	KRRiT	2 marca 2014
Polsat Sport News	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie /Licencja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	29 sierpnia 2020
Polsat 2	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	18 stycznia 2014
Polsat Sport	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	18 stycznia 2014
Polsat Café	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	28 lipca 2014
Polsat Sport Extra	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	26 października 2015
Polsat Play	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	15 listopada 2015
Polsat HD	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	18 maja 2018
Polsat Sport HD	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	18 maja 2018
Polsat News	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	18 maja 2018
Polsat Film	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	4 czerwca 2019
Polsat dla Dzieci	TV Polsat	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	4 czerwca 2019
TV Biznes	Media-Biznes	Licencja na nadawanie satelitarnie	KRRiT	5 października 2014
Polsat Futbol	Polsat Futbol	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona
Polsat Futbol 2	Polsat Futbol	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona
Polsat Futbol 3	Polsat Futbol	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona
Polsat Futbol 4	Polsat Futbol	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona
Polsat Futbol 5	Polsat Futbol	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona
Polsat Jim Jam	Polsat Jim Jam	Licencja na nadawanie satelitarnie	Ofcom	Nie określona

Źródło: TV Polsat i Cyfrowy Polsat

- (1) Zgodnie z przepisami Ustawy o radiofonii i telewizji, jesteśmy uprawnieni do odnowienia naszych koncesji nadawczych wydanych przez KRRiT, pod warunkiem złożenia do KRRiT wniosku o odnowienie koncesji nie później niż na 12 miesięcy przed odpowiednią datą ich wygaśnięcia. KRRiT może odrzucić nasz wniosek o odnowienie koncesji z kilku określonych przyczyn, w tym: (i) jeśli dopuścimy się rażącego naruszenia warunków naszych obecnych koncesji; (ii) jeśli nadawanie będzie zagrażało interesom kultury narodowej lub bezpieczeństwu państwa; lub (iii) jeśli nastąpi zmiana kontroli nad naszą spółką (z wyjątkiem przejęcia).

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 telewizyjna i telesprzedaż muszą być łatwo rozpoznawalne i odróżniać się od materiału redakcyjnego;
- czas nadawania spotów reklamowych i telesprzedażowych 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);

- spoty reklamowe i telesprzedażowe należy emitować pomiędzy programami, jednakże emisja filmów wyprodukowanych dla telewizji (z wyłączeniem serii, seriali i filmów dokumentalnych) oraz utworów kinematograficznych może być przerywana reklamą telewizyjną lub telesprzedażą tylko jeden raz w ciągu każdego pełnych 45 minut programu i pod warunkiem, że pomiędzy kolejnymi przerwami w nadawanym programie telewizyjnym upłynęło co najmniej 20 minut; w odniesieniu do transmisji wydarzeń sportowych, w których z natury występują przerwy, spoty reklamowe i telesprzedażowe mogą być emitowane tylko w trakcie takich naturalnych przerw; natomiast wiadomości i programy publicystyczne, programy o treściach religijnych, komentarze i filmy dokumentalne oraz programy przeznaczone dla dzieci trwające krócej niż 30 minut nie mogą być przerywane spotami reklamowymi;
- bloki telesprzedaży muszą być wyraźnie oznaczone w sposób wizualny i dźwiękowy i nadawane w sposób nieprzerwany przez co najmniej 15 minut; oraz
- ograniczenia dotyczące emisji reklam konkretnych produktów, w tym:
 - napojów alkoholowych, których reklamowanie jest ogólnie zabronione, z wyjątkiem piwa, które może być reklamowane w godzinach od 20:00 do 6:00;
 - wyrobów tytoniowych i hazardu, których reklama jest surowo zabroniona w każdym czasie;
 - produktów leczniczych, których reklama musi spełniać pewne ściśle określone wymagania (w szczególności nie może wprowadzać odbiorców w błąd i musi ich informować o rozsądnym korzystaniu z produktu leczniczego);
 - usług medycznych, których reklama nie może zabiegać o odbiorców, lecz powinna być podawana w formie informacji;
 - substancji psychotropowych i/lub środków odurzających, jak również środków spożywczych i innych produktów, w zakresie uregulowanym ustawą z dnia 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii (Dz. U. Nr 179, poz. 1485, z późniejszymi zmianami) („Ustawa o przeciwdziałaniu narkomanii”).

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 5% kwartalnego czasu nadawania programu (z wyłączeniem reklam i telesprzedaży) zawierało takie udogodnienia.

Działalność telekomunikacyjna

Uzyskaliśmy od Prezesa UKE wszystkie niezbędne decyzje wymagane na mocy stosownych rozporządzeń do świadczenia usług jako operator wirtualnej sieci telefonii komórkowej (MVNO) oraz do nadawania i rozprowadzania programów, włączając uzyskanie rezerwacji częstotliwości i pozwoleń radiowych na wykorzystanie urządzeń radiowych w naziemnych stacjach satelitarnych oraz do transmisji sygnału telewizyjnego.

Nieruchomości

W ramach naszego segmentu klientów indywidualnych jesteśmy właścicielem ogromnej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, biura oraz obiekty magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2011 roku na wszystkich posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Umów Kredytowych (SFA) oraz Obligacji. Nieznaczna część naszych nieruchomości jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych. Wielu nieruchomości używamy na zasadach dzierżawy od osób trzecich, nie mają one jednak istotnego znaczenia dla naszej działalności.

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, należącym do firmy Inwestycje Polskie.

Zagadnienia ochrony środowiska

Wierzymy, że prowadzona przez nas działalność nie narusza przepisów prawnych dotyczących ochrony środowiska naturalnego obowiązujących w Polsce. Regularnie monitorujemy zgodność naszych działań z ustawami i rozporządzeniami obowiązującymi w zakresie ochrony środowiska oraz ze wszelkimi innymi wymogami środowiskowymi, którym możemy podlegać. W razie potrzeby kontaktujemy się z odpowiednimi władzami i współpracujemy z nimi przy monitorowaniu naszej zgodności z obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi. Nie posiadamy żadnych informacji na temat jakichkolwiek istotnych postępowań, trwających lub zagrażających, które mogłyby zostać wszczęte przeciwko nam w odniesieniu do naszej zgodności z przepisami środowiskowymi.

Ubezpieczenia

Wierzymy, że posiadane przez nas polisy ubezpieczeniowe odpowiednio zabezpieczają naszą działalność i majątek. Takie polisy ubezpieczeniowe są stosowane zwyczajowo w branży dostawców płatnej telewizji i nadawców telewizyjnych w Polsce. Spółka posiada polisy ubezpieczeniowe od odpowiedzialności cywilnej, od poniesionych szkód, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia na nieruchomości i sprzęt elektroniczny, ubezpieczenie od wszelkiego ryzyka, jak również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej z tytułu działalności nadawczej. Ponadto utrzymujemy ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej członków władz spółki.

Punkt 5. Istotne umowy

Umowy związane z nabyciem 100% akcji Telewizji Polsat

1. Finalizacja przejęcia

Cyfrowy Polsat zakończył transakcję nabycia Telewizji Polsat w dniu 20 kwietnia 2011 roku, zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej z dnia 15 listopada 2010 roku, oraz w wyniku zawarcia umów o nabycie 100% kapitału zakładowego Telewizji Polsat oraz emisji akcji zwykłych na okaziciela serii H celem ich objęcia przez akcjonariuszy Telewizji Polsat. Za łączną cenę 3,75 mld zł (nie w tysiącach) Cyfrowy Polsat nabył 2.369.467 akcji w kapitale zakładowym Telewizji Polsat o wartości nominalnej 100 zł każda, stanowiących 100% kapitału zakładowego i uprawniających do 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Część ceny nabycia akcji Telewizji Polsat, tj. 2,6 mld zł (nie w tysiącach) została zapłacona przelewem bankowym oraz sfinansowana z zadłużenia zaciągniętego przez Cyfrowy Polsat na podstawie umów podpisanych w dniu 31 marca 2011 roku (patrz poniżej). Pozostała kwota, tj. 1,15 mld zł (nie w tysiącach) została zapłacona w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii H (patrz poniżej). Dzięki tej transakcji Cyfrowy Polsat utworzył wspólnie z Telewizją Polsat największą grupę medialną w Polsce.

2. Emisja akcji dla akcjonariuszy Telewizji Polsat

Jak wyjaśniono powyżej, nabycie Telewizji Polsat zostało sfinansowane kredytami (szczegóły poniżej) oraz emisją warrantów subskrypcyjnych zamiennych na akcje o wartości 1,15 zł mld zł (nie w tysiącach). W dniu 1 kwietnia 2011 roku Spółka zawarła cztery umowy subskrypcji, w wyniku których:

- (i) MAT Fundusz Inwestycyjny Zamknięty objął 14.135.690 Warrantów Subskrypcyjnych, upoważniających go do objęcia łącznie 14.135.690,
- (ii) KOMA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty objął 2.494.526 Warrantów Subskrypcyjnych, upoważniających go do objęcia łącznie 2.494.526,
- (iii) Karswell Limited objął 53.887.972 Warrantów Subskrypcyjnych, upoważniających go do objęcia łącznie 53.887.972,
- (iv) Sensor Overseas Limited objął 9.509.648 Warrantów Subskrypcyjnych, upoważniających go do objęcia łącznie 9.509.648

akcji zwykłych na okaziciela serii H w zamian za wkład pieniężny w wysokości 14,37 zł za każdą akcję.

Posiadacze warrantów subskrypcyjnych na akcje serii H zrealizowali swoje prawa wynikające z warrantów subskrypcyjnych w dniu 20 kwietnia 2011 roku, tj. złożyli oświadczenia o objęciu akcji zwykłych na okaziciela serii H w ilościach wskazanych powyżej.

Płatność za akcje zwykłe na okaziciela serii H objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat ("Sprzedający") została dokonana w formie umownej kompensaty należności Spółki od Sprzedających Telewizję Polsat z tytułu płatności za akcje serii H z należnościami Sprzedających od Spółki z tytułu zapłaty części ceny za akcje Telewizji Polsat.

W wyniku emisji 80.027.836 akcji serii H o wartości nominalnej cztery grosze (0,04 zł) każda, kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o kwotę 3.201.113,44 zł (nie w tysiącach). Obecnie kapitał zakładowy Spółki wynosi 13.934.113,44 zł (nie w tysiącach) i dzieli się na 348.352.836 akcji, natomiast ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi 527.770.337. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 13 maja 2011 roku.

Akcje serii H zostały zarejestrowane w dniu 30 maja 2011 roku w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodem ISIN PLCFRPT00013 i zostały dopuszczone do obrotu na rynku podstawowym giełdy na podstawie Uchwały 666/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z dnia 26 maja 2011 roku.

3. Finansowanie dłużne transakcji

W dniu 31 marca 2011 roku, zawarliśmy umowy kredytowe z konsorcjum banków, które udzieliło Spółce finansowania dłużnego na zakup akcji Telewizji Polsat na łączną kwotę do 3 mld zł (nie w tysiącach).

Zgodnie z umowami kredytowymi, Grupa otrzymała kredyt terminowy (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1,4 mld zł (nie w tysiącach), kredyt rewalwingowy (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 200 mln (nie w tysiącach), oraz kredyt pomostowy (ang. Bridge Facility Loan) do maksymalnej kwoty będącej równoważnością w euro kwoty 1,4 mld zł (nie w tysiącach) wynoszącej na dzień zawarcia umowy około 350 mln EUR (nie w tysiącach). Szczegóły dotyczące kredytów bankowych zostały opisane w punkcie 6.9. *Płynność i zasoby kapitałowe*. Zadłużenie z tytułu kredytu pomostowego zostało w całości spłacone w dniu 20 maja 2011 roku z wykorzystaniem wpływów netto ze sprzedaży Obligacji (patrz poniżej) oraz środków pieniężnych.

4. Emisja i dopuszczenie do obrotu Obligacji (Senior Notes)

W dniu 20 maja 2011 roku, Cyfrowy Polsat Finance AB (publ), spółka w całości zależna od Cyfrowego Polsatu ("Emitent"), wyemitował niepodporządkowane obligacje zabezpieczone o łącznej wartości nominalnej 350 mln EUR (nie w tysiącach) z terminem zapadalności w 2018 roku. Obligacjom zostały przyznane następujące ratingi: Ba3/BB-, odpowiednio przez Moody's Investor Service Inc. i Standard & Poor's Rating Services.

Odsetki od Obligacji naliczane są począwszy od dnia 20 maja 2011 roku (włącznie), zgodnie z regułą, że rok będzie równy 360 dniom i będzie się składał z 12 miesięcy po 30 dni każdy. Obligacje będą oprocentowane na poziomie 7,125% rocznie, z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach z dołu, w dniach 20 maja i 20 listopada, począwszy od dnia 20 listopada 2011 roku. Obligacje zostały wyemitowane w minimalnym nominale 100.000 EUR (nie w tysiącach) i całkowitych wielokrotnościach 1.000 EUR (nie w tysiącach) ponad tę kwotę.

Obligacje stanowią niepodporządkowane zobowiązania Emitenta traktowane z równym prawem pierwszeństwa (pari passu) pod względem zaspokajania w wszelkimi innymi istniejącymi i przyszłymi niepodporządkowanymi zobowiązaniami Emitenta oraz z pierwszeństwem zaspokojenia przed wszystkimi istniejącymi i przyszłymi zobowiązaniami Emitenta, które są wyraźnie podporządkowane Obligacjom. Szczegóły dotyczące Obligacji zostały opisane w punkcie 6.9. *Płynność i zasoby kapitałowe*

Jak wspomniano powyżej, Spółka przeznaczyła wpływy netto ze sprzedaży Obligacji, razem ze środkami pieniężnymi, na spłatę w całości swojego zadłużenia wynikającego z kredytu pomostowego wykorzystanego do częściowej spłaty kwoty należnej z tytułu nabycia akcji Telewizji Polsat.

Z dniem 28 czerwca 2011 roku Obligacje Senior Notes o wartości nominalnej 350 mln EUR: 340 mln EUR oznaczonych numerem ISIN XS0626064017 oraz 10 mln EUR oznaczonych numerem ISIN XS0626064363, zostały dopuszczone do

obrotu na Gieldzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu ("Gielda w Luksemburgu"). W tym samym dniu nastąpiło pierwsze notowanie Obligacji na Gieldzie w Luksemburgu.

Podpisanie znaczących umów z Grupą TVN S.A.

W dniu 29 kwietnia 2011 roku zostały podpisane umowy dotyczące dystrybucji kanałów telewizyjnych, pomiędzy Spółką oraz jej podmiotem zależnym Telewizja Polsat, a TVN S.A. oraz jej podmiotami zależnymi ITI Neovision Sp. z o.o. oraz Mango Media Sp. z o.o. ("TVN").

Na mocy podpisanych umów Spółka będzie kontynuowała rozprowadzanie programów telewizyjnych nadawanych przez TVN, włączając w to TVN, TVN 7, TVN 24, TVN Style, TVN Turbo, TVN Meteo, TVN CNBC i TVN HD oraz Telezakupy Mango.

Ponadto w ramach podpisanych umów ITI Neovision Sp. z o.o. rozpocznie udostępnianie na platformie "n" kanałów: Polsat, Polsat HD, Polsat 2, Polsat Film, Polsat News, Polsat Cafe, Polsat Play, TV Biznes, Polsat JimJam, a w dalszej perspektywie również Polsat Sport News.

Umowy zostały zawarte na czas określony i obowiązują w okresie od 1 maja 2011 roku do 30 kwietnia 2015 roku.

Podpisanie aneksu do umowy licencyjnej z Sony Pictures Entertainment INC.

W dniu 17 czerwca 2011 roku Grupa podpisała aneks do umowy licencyjnej z Sony Pictures Entertainment Inc. ("Licencjodawca"). Na mocy aneksu Licencjodawca przedłużył licencję na nadawanie filmów i seriali pochodzących ze zbiorów programowych Licencjodawcy oraz niektórych z jego przyszłych produkcji na terytorium Polski na okres kolejnych 3 lat.

Podpisanie nowej umowy licencyjnej z HBO Polska Sp. z o.o.

W dniu 24 sierpnia 2011 roku została podpisana umowa licencyjna z HBO Polska Sp. z o.o. (spółka pośrednio zależna od Time Warner Inc.) z siedzibą w Warszawie. Umowa zastąpiła poprzednią umowę licencyjną na rozpowszechnianie kanałów rozprowadzanych przez HBO Polska Sp. z o.o., która wygasła 28 lutego 2011 roku oraz obowiązującą od tego momentu umowę ustną. Na mocy Umowy, Spółka otrzymała na okres 3 lat licencję na rozprowadzanie programów telewizyjnych: HBO, HBO HD, HBO2, HBO Comedy oraz HBO2 HD i HBO Comedy HD. Kanały te będą rozprowadzane zarówno w pakietach jak i w opcji "a la carte".

Umowa nabycia udziałów w INFO-TV-FM Sp. z o.o.

W dniu 28 października 2011 roku Cyfrowy Polsat zawarł z NFI Magna Polonia S.A. oraz Evotec Management Limited warunkową umowę nabycia spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o. W związku ze ziszczeniem się wszystkich warunków zawieszających, w dniu 30 stycznia 2012 roku Spółka nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym INFO-TV-FM Sp. z o.o. za PLN 29.033.202,19 (nie w tysiącach). Wraz z nabyciem INFO-TV-FM Sp. z o.o., Spółka przejęła częstotliwości z zakresu 470-790 MHz oraz związane z nimi decyzje rezerwacyjne. Częstotliwości te mogą posłużyć do świadczenia usługi telewizji mobilnej. W oparciu o te aktywa planujemy rozszerzyć działalność o usługi na urządzenia mobilne, co wpisuje się zarówno w nasze plany biznesowe, trendy rozwoju rynku jak i oczekiwania konsumentów. Jednocześnie z tytułu powiązanej „Umowy o świadczenie usługi emisji sygnału multipleksu w celu hurtowego oferowania audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych i telewizyjnych”, zawartej z INFO-TV-FM Sp. z o.o. (po podziale tej spółki prawa i obowiązki wynikające z tej umowy zostały przeniesione na INFO-TV-OPERATOR Sp. z o.o.).

Umowy ubezpieczenia

W 2011 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł następujące umowy ubezpieczeniowe z PZU S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A.: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie mienia w transporcie krajowym (cargo) oraz ubezpieczenie mienia w transporcie międzynarodowym (cargo).

W 2011 roku Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. zawarł następujące umowy ubezpieczeniowe z PZU S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A.: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie mienia w transporcie krajowym, ubezpieczenie mienia w transporcie międzynarodowym, ubezpieczenie utraty zysku na bazie mienia od wszystkich ryzyk oraz ubezpieczenie maszyn od uszkodzeń.

Ponadto w 2011 roku Cyfrowy Polsat S.A. oraz Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. zawarły umowy ubezpieczenia komunikacyjnego z STU Ergo Hestia S.A.

Oprócz tego w 2011 roku Cyfrowy Polsat S.A. wraz ze spółkami Grupy zawarły umowy ubezpieczenia OC Dyrektorów i Członków Zarządu z Chartis Europe S.A. Oddział w Polsce. Poza tym w dalszym ciągu trwało zawarte w 2008 roku na 6 lat z Chartis Europe S.A. Oddział w Polsce (ówcześnie AIG Europe S.A. oddział w Polsce) ubezpieczenie w zakresie OC z tytułu oferty sprzedaży papierów wartościowych.

Telewizja Polsat w 2011 roku zawarła następujące umowy ubezpieczenia z PZU S.A. w koasekuracji z ERGO HESTIA: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk oraz ubezpieczenie mienia w transporcie międzynarodowym. Ponadto spółka zależna Telewizji Polsat, Polsat Media Sp. z o.o. zawarła umowy: ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk i ubezpieczenia sprzętu elektronicznego. Natomiast RSTV S.A. zawarła z STU ERGO HESTIA S.A. umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

Ponadto w 2011 roku Telewizja Polsat, RSTV S.A. i Polsat Media Sp. z o.o. zawarły umowy ubezpieczenia komunikacyjnego z PZU S.A.

Punkt 6. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych

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

Nasze przychody pochodzą z (i) opłat od klientów indywidualnych, (ii) reklamy i sponsoringu, (iii) opłat od operatorów kablowych i satelitarnych, (iv) sprzedaży sprzętu oraz (v) innych źródeł.

Przychody od klientów indywidualnych

Przychody od klientów indywidualnych składają się przede wszystkim z (i) miesięcznych opłat abonamentowych od abonentów pakietów programowych DTH, (ii) opłat za wynajem dekoderów, (iii) opłat aktywacyjnych, (iv) kar umownych z tytułu rozwiązania umów, (v) miesięcznych opłat i innych przychodów od użytkowników usług telefonii komórkowej i dostępu do Internetu, oraz (vi) opłat za usługi dodatkowe, takie jak nVoD. Całkowity przychód z opłat abonamentowych za usługi DTH zależy od liczby abonentów i wysokości opłat za nasze pakiety programowe. Opłaty aktywacyjne naliczane są z góry i rozliczane w okresie trwania umowy.

Przychody z reklamy i sponsoringu

Grupa Telewizji Polsat generuje około 99% naszych przychodów z reklamy i sponsoringu (resztę stanowią przychody ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych, wcześniej prezentowane w pozostałych przychodach ze sprzedaży). Reklamy na naszych kanałach są sprzedawane w oparciu o cennik, który uwzględnia czas nadawania i trwania spotu reklamowego, lub na podstawie kosztu za punkt ratingowy (Gross Rating Point). GRP jest definiowany jako liczba widzów oglądających daną emisję spotu reklamowego. W przeciwieństwie do udziału w oglądalności, który wylicza się jako liczbę osób oglądających dany program w danym momencie wyrażoną w procentach ogólnej liczby osób oglądających telewizję, GRP jest wyliczany jako procentowy udział w grupie docelowej. Nasz cennik jest ustalany i publikowany w każdym miesiącu. Stawki cennikowe są zazwyczaj wyższe od cen określonych według GRP, ponieważ reklamodawcy mają możliwość wyboru konkretnych przerw reklamowych, które ich zdaniem najlepiej pasują do ich celów marketingowych. Spoty reklamowe sprzedawane na podstawie GRP są rozmieszczane przez nas w oparciu o dostępność czasu antenowego, po dokonaniu

rezerwacji na reklamy zakupione według cennika, a reklamodawcy płacą tylko za rzeczywistą liczbę punktów ratingowych dostarczanych w odpowiednich przerwach reklamowych.

Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych

Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych dotyczą przychodów generowanych wyłącznie przez Grupę Telewizji Polsat i obejmują opłaty od operatorów platform satelitarnych oraz operatorów sieci kablowych za nadawanie naszych kanałów.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Sprzedaż sprzętu składa się przede wszystkim z przychodów ze sprzedaży dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów Internetowych, routerów i telefonów naszym abonentom w momencie zawarcia umowy na świadczenie usług programowych, usług telefonii komórkowej i usług dostępu do Internetu. Cena sprzedaży sprzętu zależy od modelu, taryfy w ramach usług telekomunikacyjnych zakupionych przez abonenta oraz od długości obowiązywania umowy.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Na pozostałe przychody składają się przede wszystkim:

- (i) przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń;
- (ii) przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału;
- (iii) przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych;
- (iv) przychody z połączeń biura obsługi klienta; oraz
- (v) inne przychody ze sprzedaży.

Punkt 6.2. Źródła pozostałych przychodów operacyjnych

Na nasze pozostałe przychody operacyjne składają się:

- (i) odszkodowania z tytułu spisanych kaucji za dekodery oraz za uszkodzenia bądź utraty sprzętu przez klientów i dystrybutorów,
- (ii) odwrócenie odpisów aktualizujących wartość zapasów;
- (iii) inne przychody operacyjne, które nie zostały uzyskane w toku zwykłej działalności Spółki.

Punkt 6.3. Źródła kosztów operacyjnych

Na koszty operacyjne składają się: (i) koszty licencji programowych, (ii) koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta, (iii) koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych (iv) amortyzacja i utrata wartości, (v) wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników, (vi) koszty przesyłu sygnału, (vii) amortyzacja licencji filmowych, (viii) koszt własny sprzedanego sprzętu, oraz (ix) inne koszty.

Koszty licencji programowych

Koszty licencji programowych składają się z:

- (i) miesięcznych opłat licencyjnych na rzecz dostawców programów telewizyjnych;
- (ii) opłat za prawa autorskie na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Na koszty dystrybucji składają się: (i) prowizje dla dystrybutorów stanowiące kwoty należne dystrybutorom i za ich pośrednictwem współpracującym z nimi autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, usług telefonii komórkowej oraz usług dostępu do Internetu, oraz (ii) koszty usług kurierskich, transportu zestawów odbiorczych oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych. Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie i Internecie, koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności marki. Koszty obsługi i utrzymania klienta obejmują koszty mailingu, *call center*, koszty windykacji oraz pozostałe koszty obsługi klienta.

Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych

Koszty te obejmują koszty produkcji programów telewizyjnych wyprodukowanych specjalnie przez nas lub dla nas, zarówno na podstawie licencji obcych jak i naszych własnych licencji. Koszty te zawierają także amortyzację praw do transmisji sportowych. Wysokość odpisów amortyzacyjnych zależy od szacunkowej liczby emisji programu oraz rodzaju treści programowych.

Amortyzacja i utrata wartości

Na wartość amortyzacji i utraty wartości składają się głównie: amortyzacja dekodерów udostępnionych naszym abonentom, amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn, sprzętu telewizyjnego i nadawczego oraz wyposażenia telekomunikacyjnego związanego ze świadczonymi przez nas usługami telefonii komórkowej oraz amortyzacja wartości niematerialnych, a także utrata wartości aktywów trwałych.

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 dekodерów, które są wliczone w koszty produkcji dekodерów oraz wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zaangażowanych w produkcję telewizyjną, które są ujęte w kosztach własnej produkcji telewizyjnej), umowy menedżerskie i umowy zlecenia, koszty wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, ubezpieczenia społeczne oraz inne świadczenia pracownicze.

Koszty przesyłu sygnału

Koszty przesyłu sygnału stanowią sumę:

- (i) kosztów najmu pojemności transpondera;
- (ii) opłat za system warunkowego dostępu na rzecz firmy NagraVision S.A. obliczanych na podstawie liczby aktywnych kart;
- (iii) kosztów nadawania telewizyjnego, obejmujących przede wszystkim koszty naziemnego sygnału analogowego; oraz
- (iv) innych kosztów przesyłu sygnału.

Amortyzacja licencji filmowych

Koszty te obejmują 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.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu odnosi się przede wszystkim do kosztów dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów Internetowych, routerów i telefonów sprzedawanych naszym klientom.

Inne koszty operacyjne

Na inne koszty operacyjne składają się:

- (i) koszt wynajmu infrastruktury i utrzymania sieci;
- (ii) koszt wydanych kart SMART i SIM;
- (iii) usługi informatyczne;
- (iv) koszt utrzymania nieruchomości;
- (v) koszt serwisu gwarancyjnego;
- (vi) usługi prawne, doradcze i konsultingowe;
- (vii) koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich;
- (viii) podatki i opłaty;
- (ix) koszty sprzedanych licencji i pozostałych aktywów obrotowych;
- (x) koszty techniczne i produkcyjne, takie jak koszty kostiumów, scenografii, usług związanych z inscenizacją, inne koszty, których nie można bezpośrednio przypisać do produkcji; oraz
- (xi) pozostałe koszty.

Punkt 6.4. Źródła pozostałych kosztów operacyjnych

Na pozostałe koszty operacyjne składają się:

- (i) utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności; oraz
- (ii) inne pozostałe koszty operacyjne, które nie wynikają ze zwykłej działalności Spółki.

Punkt 6.5. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2011 roku

Otoczenie makroekonomiczne

W 2011 roku polska gospodarka po raz kolejny wykazała się odpornością na negatywne wydarzenia na świecie i w Europie, jakim była destabilizacja gospodarcza wielu krajów, w tym również kryzys w strefie euro. Według wstępnych szacunków GUS w 2011 roku PKB Polski wzrósł o 4,3%, podczas gdy wzrost PKB w krajach Unii Europejskiej wyniósł średnio 1,5% (Eurostat). Ponadto mieliśmy do czynienia ze wzrostem konsumpcji gospodarstw domowych i wynagrodzeń, co spowodowało, że nasi klienci chętniej korzystali z dodatkowych pakietów i usług oferowanych przez nasz segment usług świadczonych klientom indywidualnym. Wzrost PKB, inwestycji firm, a także konsumpcji, wywarły pozytywny wpływ na rynek reklamy telewizyjnej, który w dużym stopniu skorelowany jest ze stanem gospodarki. Jednak w drugiej połowie 2011 roku dało się zaobserwować spadek rynku reklamy telewizyjnej spowodowany złą koniunkturą na rynkach światowych. Według Starlinka w 2011 roku wydatki na reklamę telewizyjną w Polsce wzrosły o 0,6% do 3,9 mld zł.

Czynniki te miały korzystny wpływ na nasze przychody.

Wahania kursów walut

Złoty jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Nasze przychody wyrażone są w złotych, natomiast około 35% kosztów operacyjnych (w 2011 roku) ponoszona była w walutach innych niż złoty, w szczególności w dolarach amerykańskich i euro.

Wahania kursów walutowych mają wpływ na nasze koszty i przychody finansowe poprzez koszty licencji programowych, koszty przesyłu sygnału, płatności wynikające z umów z międzynarodowymi wytwórcami filmowymi i federacjami sportowymi dotyczących kontentu programowego, zobowiązania handlowe i inne zobowiązania denominowane w walutach obcych. Dodatkowo, wyemitowane przez nas Obligacje są denominowane w euro, co w znacznym stopniu zwiększa naszą ekspozycję na ryzyko walutowe, jako że wahania kursu euro w stosunku do złotego mogą zwiększyć sumę środków pieniężnych wyrażoną w złotych, niezbędną do spłaty kapitału i odsetek wynikających z Obligacji.

W 2011 roku złoty umocnił się wobec dolara amerykańskiego o 2% i osłabił wobec euro o 3% (na podstawie rocznych kursów średnich podanych przez NBP). Duże wahania kursów obu walut w szczególności miały miejsce w drugiej połowie roku. W drugim półroczu 2011 roku, złoty osłabił się rok do roku w stosunku do dolara amerykańskiego o 3% i 7% w stosunku do euro (na podstawie średnich arytmetycznych średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP za drugie półrocze 2010 i 2011 roku), co wywarło negatywny wpływ na poziom naszych kosztów operacyjnych oraz finansowych.

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

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

Zakup i konsolidacja Telewizji Polsat

W dniu 20 kwietnia 2011 roku, Cyfrowy Polsat sfinalizował transakcję nabycia Telewizji Polsat. W wyniku przejęcia spółki, wyniki Cyfrowego Polsatu i Grupy Telewizji Polsat są konsolidowane począwszy od 20 kwietnia 2011 roku. W konsekwencji, wyniki finansowe nie są porównywalne z analogicznymi okresami 2010 roku. Ponadto w wyniku nabycia Telewizji Polsat, osiągnęliśmy efekt dywersyfikacji źródeł przychodów (nowe źródła przychodów: reklama i sponsoring, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych), a także potencjał do osiągnięcia synergii.

Zakup Telewizji Polsat został w dużej części sfinansowany ze środków z zaciągniętego Kredytu Terminowego oraz Kredytu Pomostowego, który został spłacony ze środków uzyskanych z emisji Obligacji. W związku z finansowaniem dłużnym ponosimy znaczące koszty odsetkowe (szczegóły dotyczące finansowania zostały opisane w części 6.9.1. *Zewnętrzne źródła finansowania*). Wpływ na nasze wyniki finansowe miała ponadto wycena Obligacji, które zostały wyemitowane w euro.

Rozszerzanie zasięgu technicznego kanałów Telewizji Polsat

Wysokość przychodów Telewizji Polsat z tytułu opłat wnoszonych przez operatorów telewizji kablowych i satelitarnych jest uzależniona od liczby naszych płacących abonentów oraz stawek wynegocjowanych z powyższymi operatorami. Średnia liczba płacących abonentów naszych podstawowych kanałów (Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat News, Polsat Play, Polsat Café i Polsat Film) znacznie wzrosła, głównie dzięki ich wprowadzeniu do oferty platformy Cyfra+ we wrześniu 2010 roku, operatora telewizji kablowej Multimedia w styczniu 2011 roku, oraz platformy "n" w maju 2011 roku.

Uruchomienie Internetu LTE

W wyniku pomyślnego zakończenia testów konsumenckich, 30 sierpnia 2011 roku, rozpoczęliśmy sprzedaż usługi dostępu do Internetu LTE (Long Term Evolution). Internet LTE uważany jest za przyszłość bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu i następcę powszechnie obecnie używanego standardu UMTS. Internet LTE, dzięki swoim właściwościom technicznym oraz parametrom jakościowym, może docelowo z powodzeniem zastąpić Internet stacjonarny, będąc jednocześnie odpowiedzią dla coraz bardziej wymagających konsumentów i rosnących możliwości oferowanych przez sieć. Dodatkowo posiada atut mobilności, który staje się coraz bardziej oczekiwany przez konsumentów. W wyniku poszerzenia oferty Internetowej pod koniec sierpnia 2011 roku, do końca grudnia 2011 roku udało się nam pozyskać około 25 tys. nowych klientów usługi dostępu do Internetu. Wierzymy, że usługa dostępu do Internetu LTE zapewni nam znaczącą przewagę nad konkurencją i pozwoli na dalszy wzrost bazy abonentów zarówno niezależnej usługi jak i bazy abonentów usług zintegrowanych.

Konkurencja na rynku DTH

Rynek na którym działamy jest bardzo dynamiczny i konkurencyjny. Obecnie działają na nim trzy największe podmioty będące operatorami płatnych platform cyfrowych: Canal + Cyfrowy Sp. z o.o., będąca operatorem platformy pod nazwą Cyfra +, ITI Neovision Sp. z o.o. (wchodząca w skład Grupy TVN) obsługująca platformę 'n', Cyfrowy Polsat S.A. obsługujący platformę Cyfrowy Polsat. Pod koniec 2011 roku rozpoczął się proces zmian własnościowych związany z połączeniem platform telewizji satelitarnej Cyfra+ i platformy 'n' pod nową nazwą 'n/C+'. Zaostrzona konkurencja oraz zmieniające się otoczenie rynkowe (w tym również zachodzące procesy konsolidacyjne na rynku telewizji kablowej) mają wpływ na oferty promocyjne przedstawiane naszym nowo pozyskiwanym abonentom. Przygotowując się na ostatni kwartał roku, wprowadziliśmy dodatkowe atrakcyjne oferty promocyjne obejmujące: włączenie pakietu Premium do oferty elastycznej, okresy bezpłatnego korzystania z naszych usług (nawet do 6 miesięcy), dostęp do dodatkowych pakietów już od 10 zł, czy atrakcyjne ceny sprzętu. Ponadto portfolio naszych usług poszerzyliśmy o usługę Multiroom pozwalającą na niezależne oglądanie w ramach jednej opłaty abonamentowej różnych programów z posiadanego pakietu na dwóch odbiornikach telewizyjnych jednocześnie. Usługa dostępna jest od pakietu Familijnego HD wzwyż.

W związku z dużą konkurencją na rynku stale inwestujemy w programy utrzymaniowe i budowanie lojalności klientów. Mimo że powoduje to wzrost naszych kosztów, wierzymy, że nasze pro aktywne podejście do utrzymania klientów jest w dłuższej perspektywie bardziej efektywne kosztowo i przyczynia się do obniżenia wskaźnika odpływu abonentów.

Wzrastający udział udostępnianych zestawów odbiorczych

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

Punkt 6.6. Informacje o trendach

Głównymi znanymi Zarządowi Cyfrowego Polsatu trendami, które będą wywierały wpływ na nasze przychody i rentowność są:

1. Rozwój rynku płatnej telewizji (w tym m.in. rozwój nowych usług, konsolidacja operatorów zarówno na rynku telewizji kablowej jak i satelitarnej, nasycenie usługami płatnej telewizji).
2. Rozwój rynku telekomunikacyjnego – zarówno usług telefonii komórkowej, Internetu mobilnego jak i telewizji mobilnej.
3. Rozwój i nasycenie usługami zintegrowanymi (telewizja, Internet, telefon).
4. Rozwój rynku reklamy telewizyjnej.
5. Wahania kursu wymiany złotego wobec euro i dolara amerykańskiego. Jesteśmy narażeni na wahania kursu złotego zarówno wobec euro jak i dolara amerykańskiego. Nasze Obligacje Senior Notes o oprocentowaniu 7,125% wyrażone są w euro, a znaczna część naszych kosztów operacyjnych denominowana jest w obu walutach (w 2011 roku udział ten wynosił ok. 35%). W drugiej połowie 2011 roku złoty osłabił się w stosunku do dolara amerykańskiego oraz do euro. Osłabienie złotego wobec tych walut ma niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe (więcej o ryzyku walutowym w punkcie 6.13. *Informacje o ryzyku rynkowym/Ryzyko walutowe*).
6. W marcu 2011 roku wskaźnik inflacji rok do roku wyniósł 4,3%, w czerwcu 2011 roku 4,2%, wrześniu 2011 roku 3,9%, w grudniu 4,6%. Natomiast w 2012 roku eksperci oczekują spadkowego trendu inflacji. Nie sądzimy, aby obecne trendy inflacyjne wywierały w przyszłości istotny wpływ na naszą działalność.

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

Punkt 6.7. Najważniejsze inwestycje

Telewizja Polsat

W dniu 20 kwietnia 2011 roku Cyfrowy Polsat zakończył transakcję nabycia Telewizji Polsat, zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej z dnia 15 listopada 2010 roku, oraz w wyniku zawarcia umów o nabycie 100% kapitału zakładowego Telewizji Polsat oraz emisji akcji zwykłych na okaziciela serii H celem ich objęcia przez akcjonariuszy Telewizji Polsat. Za łączną cenę 3,75 mld zł (nie w tysiącach) Cyfrowy Polsat nabył 2.369.467 akcji w kapitale zakładowym Telewizji Polsat o wartości nominalnej 100 zł każda, stanowiących 100% kapitału zakładowego i uprawniających do 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Część ceny nabycia akcji Telewizji Polsat, tj. 2,6 mld zł (nie w tysiącach) została zapłacona przelewem bankowym oraz sfinansowana z zadłużenia zaciągniętego przez Cyfrowy Polsat w dniu 31 marca 2011 roku. Pozostała kwota, tj. 1,15 mld zł (nie w tysiącach) została zapłacona w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii H. Dzięki tej transakcji Cyfrowy Polsat utworzył wspólnie z Telewizją Polsat największą grupę medialną w Polsce.

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

INFO-TV-FM Sp. z o.o.

Z myślą o dalszej realizacji strategii mającej na celu możliwie szeroką dystrybucję treści programowych przy wykorzystaniu wszystkich nowoczesnych technologii, w dniu 28 października 2011 roku zawarliśmy z NFI Magna Polonia S.A. oraz Evotec Management Limited warunkową umowę nabycia spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o. W związku ze ziszczeniem się wszystkich warunków zawieszających, w dniu 30 stycznia 2012 roku Spółka nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym INFO-TV-FM Sp. z o.o. za PLN 29.033.202,19 (nie w tysiącach). Wraz z nabyciem INFO-TV-FM Sp. z o.o., Spółka przejęła częstotliwości z zakresu 470-790 MHz oraz związane z nimi decyzje rezerwacyjne. Częstotliwości te mogą posłużyć do świadczenia usługi telewizji mobilnej. W oparciu o te aktywa planujemy rozszerzyć działalność o usługi na urządzenia mobilne, co wpisuje się zarówno w nasze plany biznesowe, trendy rozwoju rynku jak i oczekiwania konsumentów.

Obligacje NFI Magna Polonia S.A.

W dniu 10 listopada 2011 roku, nabyliśmy od NFI Magna Polonia S.A. niezabezpieczone oprocentowane obligacje Serii C o wartości nominalnej 14.000 zł i terminie zapadalności 13 stycznia 2013 roku. Obligacje są oprocentowane na poziomie WIBOR 3M plus marża. Na dzień publikacji raportu obligacje były już w całości rozliczone.

Punkt 6.8. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

Punkt 6.8.1. Przegląd sytuacji operacyjnej

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym

Przy analizie i ocenie naszej działalności w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym, bierzemy pod uwagę liczbę abonentów, wskaźnik odpływu abonentów, średni miesięczny przychód na abonenta oraz średni koszt pozyskania abonenta. Poniższa tabela przedstawia te kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów, wskaźniki są szczegółowo omówione poniżej.

	3 miesiące zakończone 31 grudnia			12 miesięcy zakończone 31 grudnia		
	2011	2010	Zmiana	2011	2010	Zmiana
Liczba abonentów na koniec okresu, z czego:						
	3.551.671	3.436.231	3,4%	3.551.671	3.436.231	3,4%
Pakiet Familijny	2.785.016	2.720.154	2,4%	2.785.016	2.720.154	2,4%
Pakiet Mini	766.655	716.077	7,1%	766.655	716.077	7,1%
Średnia liczba abonentów¹, z czego:						
	3.523.203	3.314.877	6,3%	3.488.784	3.263.905	6,9%
Pakiet Familijny	2.757.194	2.619.636	5,3%	2.734.951	2.606.082	4,9%
Pakiet Mini	766.009	695.241	10,2%	753.834	657.823	14,6%
Wskaźnik odpływu abonentów, z czego:						
	9,8%	10,3%	-0,5 p.p.	9,8%	10,3%	-0,5 p.p.
Pakiet Familijny	10,6%	11,8%	-1,2 p.p.	10,6%	11,8%	-1,2 p.p.
Pakiet Mini	7,0%	4,6%	2,4 p.p.	7,0%	4,6%	2,4 p.p.
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU) (PLN), z czego:						
	38,3	36,0	6,4%	37,3	35,9	3,9%
Pakiet Familijny (PLN)	45,2	42,5	6,4%	44,2	42,1	5,0%
Pakiet Mini (PLN)	13,9	11,8	17,8%	12,7	11,1	14,4%
Średni koszt pozyskania abonenta (SAC) (PLN)	143,4	123,2	16,4%	123,2	128,1	-3,8%

¹ liczona jako suma średniej liczby abonentów w każdym miesiącu okresu podzielona przez liczbę miesięcy w okresie; średnia liczba abonentów w miesiącu wyznaczana jest jako średnia z liczby abonentów na pierwszy i na ostatni dzień roboczy danego miesiąca,

Abonenci

Jako abonenta definiujemy osobę, która podpisała z nami umowę na usługi DTH i która jest zobowiązana, zgodnie z warunkami umowy, do dokonywania płatności za dostęp do pakietu lub pakietów telewizyjnych i kanałów radiowych, lub która ma dostęp do tych pakietów po dokonywaniu wymaganych płatności bez podpisania takiej umowy. Nasza liczba abonentów wzrosła o 3,4% z około 3.436,2 tysięcy abonentów na 31 grudnia 2010 roku do około 3.551,7 tysięcy abonentów na 31 grudnia 2011 roku. Zwiększenie bazy abonentów zawdzięczamy utrzymującemu się popytowi na usługi DTH na rynku płatnej telewizji w Polsce i korzystnemu stosunkowi jakości do ceny naszych produktów. Abonenci pakietu Familijnego stanowili 78,4% i 79,2% całej bazy odpowiednio na 31 grudnia 2011 i 2010 roku.

Wskaźnik odpływu abonentów

Wskaźnik odpływu abonentów definiujemy jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy do średniorocznej liczby umów w tym 12 miesięcznym okresie. Liczba rozwiązanych umów jest pomniejszona o liczbę abonentów, którzy zawarli z nami ponownie umowę nie później niż z końcem tego 12 miesięcznego okresu. Nasz wskaźnik

odpływu abonentów spadł z 10,3% do 9,8% w 12 miesięcznych okresach zakończonych odpowiednio 31 grudnia 2010 roku i 31 grudnia 2011 roku, przy czym wskaźnik odpływu abonentów dla Pakietu Familijnego spadł o 1,2 p.p., a wskaźnik odpływu abonentów dla Pakietu Mini wzrósł o 2,4 p.p. Spadek wskaźnika odpływu abonentów osiągnęliśmy dzięki naszym atrakcyjnym programom utrzymaniowym i dbałości o zapewnianie wysokiej satysfakcji klientów.

Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU)

ARPU definiujemy jako średni przychód netto na abonenta, któremu świadczyliśmy usługi, liczony jako suma opłat za nasze usługi płaconych przez naszych abonentów podzielona przez średnią liczbę abonentów, którym świadczyliśmy usługi w raportowanym okresie. ARPU Pakietu Familijnego wzrosło o 6,4%, z 42,5 zł w czwartym kwartale 2010 roku do 45,2 zł w czwartym kwartale 2011 roku. ARPU Pakietu Mini wzrosło o 17,8%, z 11,8 zł w czwartym kwartale 2010 roku do 13,9 zł w czwartym kwartale 2011 roku. Średni miesięczny przychód na abonenta wzrósł o 3,9% z 35,9 zł w 2010 roku do 37,3 zł w 2011 roku. ARPU Pakietu Familijnego wzrosło o 5,0%, z 42,1 zł w 2010 roku do 44,2 zł w 2011 roku. ARPU Pakietu Mini wzrosło o 14,4%, z 11,1 zł w 2010 roku do 12,7 zł w 2011 roku. Wzrost ARPU osiągnęliśmy między innymi dzięki przychodom z usług dodatkowych (nVoD).

Średni koszt pozyskania abonenta (SAC)

Średni koszt pozyskania abonenta (SAC) definiujemy jako sumę prowizji należnych dystrybutorom w danym okresie w przeliczeniu na jednego pozyskanego abonenta. Średni koszt pozyskania abonenta wzrósł o 16,4% ze 123,2 zł w trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2010 roku do 143,4 zł w trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2011 roku. Średni koszt pozyskania abonenta spadł o 3,8% ze 128,1 zł w 2010 roku do 123,2 zł w 2011 roku.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Analizując i oceniając działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej bierzemy pod uwagę udział w oglądalności poszczególnych kanałów, udział w rynku reklamy TV oraz zasięg techniczny. Kluczowe wskaźniki wydajności dla odpowiednich okresów zostały przedstawione w poniższych tabelach, a następnie każdy z nich został szczegółowo opisany.

	3 miesiące zakończone 31 grudnia			12 miesięcy zakończone 31 grudnia		
	2011	2010	Zmiana / %	2011	2010	Zmiana / %
Udział w oglądalności¹, w tym:	21,33%	20,16%	5,80%	20,80%	19,27%	7,94%
POLSAT (kanał główny)	17,01%	16,73%	1,67%	16,45%	16,03%	2,62%
Kanały tematyczne	4,32%	3,43%	25,95%	4,35%	3,24%	34,26%
Polsat2	1,44%	1,06%	35,85%	1,45%	0,97%	49,48%
Polsat Sport	0,67%	0,51%	31,37%	0,65%	0,56%	16,07%
Polsat News	0,62%	0,50%	24,00%	0,66%	0,52%	26,92%
Polsat Film	0,37%	0,38%	-2,63%	0,39%	0,29%	34,48%
Polsat Play	0,37%	0,24%	54,17%	0,33%	0,23%	43,48%
Polsat JimJam [JimJam]	0,33%	0,27%	22,22%	0,30%	0,21%	42,86%
Polsat Cafe	0,30%	0,26%	15,38%	0,33%	0,22%	50,00%
Polsat Sport Extra	0,16%	0,17%	-5,88%	0,17%	0,18%	-5,56%
Polsat Futbol	0,03%	0,03%	0,00%	0,03%	0,02%	50,00%
TV Biznes	0,02%	0,02%	0,00%	0,02%	0,04%	-50,00%
Udział w rynku reklamy²	22,3%	21,8%	2,3%	22,6%	21,9%	3,2%

¹ NAM, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba
Nowy kanał Grupy, Polsat Crime & Investigation został objęty badaniem od 1 stycznia 2012.

² Szacunki własne na podstawie danych Starlink

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Kanały Polsatu; zasięg techniczny¹

	3 miesiące zakończone 31 grudnia			12 miesięcy zakończone 31 grudnia		
	2011	2010	Zmiana / %	2011	2010	Zmiana / %
Polsat	97,8	96,9	1,0%	97,5	95,3	2,3%
Polsat 2	57,6	48,0	20,1%	55,8	41,7	34,0%
TV Biznes	51,0	45,6	11,9%	49,9	44,2	13,0%
Polsat Cafe	47,6	39,5	20,4%	45,8	33,3	37,6%
Polsat News	48,9	37,0	32,3%	46,3	29,9	54,9%
Polsat Sport	43,7	36,9	18,5%	42,4	35,9	18,0%
Polsat Play	38,3	29,6	29,5%	36,6	23,0	59,1%
Polsat JimJam ²	36,7	29,3	25,3%	35,4	23,2	52,7%
Polsat Film	35,8	28,9	23,9%	34,4	22,2	55,0%
Polsat Sport Extra	30,8	27,9	10,5%	30,0	27,2	10,1%
Polsat Sport News ³	27,3		n/d	19,4		n/d
Polsat Futbol	15,8	12,0	n/d	15,2	11,2	n/d
Polsat Sport HD ⁴	4,7		n/d	3,6		n/d
Polsat Crime & Investigation ⁵	25,8		n/d	25,8		n/d

¹ NAM, odsetek gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.

² Dane za 12 miesięcy 2010 obejmują okres V-XII (wcześniej nie monitorowano)

³ Dane za 12 miesięcy 2011 obejmują okres VI-XII (wcześniej nie monitorowano)

⁴ Dane za 12 miesięcy 2011 obejmują okres II-XII (wcześniej nie monitorowano)

⁵ Dane obejmują okres XI-XII (wcześniej nie monitorowano)

Udział w oglądalności

Łączne udziały Grupy wzrosły w czwartym kwartale z 20,2% w roku 2010 do 21,3% w 2011 roku. Na wzrost ten miała wpływ poprawa udziałów kanału głównego oraz bardzo dynamiczny wzrost udziałów kanałów tematycznych Grupy. I tak udziały POLSATU wzrosły w czwartym kwartale o 1,7% z 16,7% w czwartym kwartale 2010 roku do 17,0% w czwartym kwartale 2011 roku. Tym samym POLSAT, jako jedyny spośród kanałów „pierwszej czwórki” zanotował wzrost rok do roku. Na umocnienie się pozycji naszego kanału głównego wpływ miały w czwartym kwartale br. takie znane widzom z poprzednich sezonów programy jak: flagowy talent show *Must Be the Music – Tylko muzyka*, którego druga edycja pojawiła się już z początkiem września w nowym paśmie w niedzielę o 20:00, zdobywając od razu pozycję lidera w paśmie (udziały w grupie widzów 16-49 lat 6 odcinków wyemitowanych w czwartym kwartale 2011 wyniosły 26,8%), paradokumentalne serie *Trudne sprawy* i *Dlaczego ja*, które doskonale sprawdzały się zarówno w emisjach premierowych jak i powtórkach (średnie udziały w oglądalności odcinków premierowych i emitowanych od listopada powtórek, wyniosły odpowiednio 28,3% i 26,7%), kolejne sezony seriali fabularnych *Pierwsza miłość* (udziały w czwartym kwartale 27,1%), *Hotel 52* (19,0%), *Szpilki na Giewoncie* (21,9%), codzienny kryminalny serial *Malanowski i partnerzy* (26,6%). Na pozycję kanału głównego miały wpływ także filmy fabularne – w szczególności najstarsze pasmo filmowe na polskim rynku telewizyjnym: poniedziałkowy *Mega Hit*, którego średnie udziały w czwartym kwartale br. wyniosły 26,5%, a rekordowy wynik uzyskały filmy *Pojutrze* (31,4%), *Królestwo niebieskie* (31,25), *Transporter* (30,5%).

W tym samym okresie kanały tematyczne Grupy łącznie uzyskały 4,3% udziałów w widowni telewizyjnej, co oznaczało wzrost o 26,0% w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej. Tak wysoka dynamika wzrostu oznaczała, że w czwartym kwartale kanały tematyczne Polsatu zdobywały rynek szybciej niż cały segment kanałów kablowo-satelitarnych, które w czwartym kwartale zanotowały 18,4% wzrost (w związku z tym, że kanały tematyczne – zarówno Grupy Polsat jak i pozostałych nadawców – dystrybuowane są głównie drogą kablowo-satelitarną porównujemy się z tą częścią rynku). Tym samym udział kanałów tematycznych Grupy Polsat w dynamicznie rozwijającym się segmencie stacji kablowo-satelitarnych wzrósł z 11,5% w czwartym kwartale 2010 roku do 12,2% w czwartym kwartale 2011 roku, co oznaczało ponad 6% poprawę wyniku.

Rozwój kanałów tematycznych naszej Grupy to efekt powiększającego się zasięgu technicznego jak i wzrostu zainteresowania widzów tymi kanałami wyrażonego wzrostem czasu oglądania przez osoby mające z nimi kontakt (ATS).

Wskaźnik ten wzrósł o blisko 5% rok do roku – z 39 minut 58 sekund w czwartym kwartale 2010 roku do 41 minut 49 sekund w czwartym kwartale 2011 roku. W szczególności warto podkreślić wzrost czasu oglądania kanałów Polsat 2 (+23,4% rok do roku), Polsat Play (+20,2%), Polsat Futbol (17,5%) i Polsatu Sport (+11,4%).

W całym roku 2011 łączne udziały Grupy Polsat w widowni telewizyjnej wyniosły 20,8% czyli o 7,9% więcej niż w roku 2010. Główny kanał zajmuje pozycję lidera w rankingu stacji telewizyjnych z wynikiem 16,5% i jako jedyna z dużych stacji zanotował wzrost w stosunku do 2010 (+2,6%). Z kolei kanały tematyczne Grupy z łącznym udziałem 4,4% i z 34,3% dynamiką wzrostu stanowią już 12,4% rynku telewizji kablowo-satelitarnej. Na umocnienie pozycji POLSATU wpływ miały bardzo dobrze przyjęte dwie edycje talent show *Must Be the Music*, prezentowane na wiosnę (sobota, 20:00) i jesienią (niedziela, 20:00), które zyskały po 27,4% udziałów w widowni, paradokumentalne seriale *Dlaczego ja* (wiosna: udziały 25,6%, jesień: 27,9%) i *Trudne sprawy* (wiosna: 27,3%, jesień: 28,6%), serial dokumentalno-fabularny o tematyce kryminalnej (docu-crime) *Malanowski i partnerzy* (wiosna: 24,9%, jesień: 26,5%) jak i kolejne sezony seriali emitowanych w czwartkowe wieczory: *Hotel 52* (19,2%, 18,7%) i *Szpilki na Giewoncie* (23,8%, 21,4%) a także serial *Pierwsza miłość*, którego premierowe odcinki gromadziły średnio 25,8% widzów. Pozycję stacji budowało znacząco także najstarsze pasmo filmowe na rynku polskim – poniedziałkowy *Mega Hit*. Gromadziło średnio w całym roku 24,5% widowni, a najsilniejsze pozycje w tym paśmie to: *Szklana pułapka 4.0* (32,8% widowni), *Pojutrze* (31,4%), *Królestwo niebieskie* (31,25), *Transporter* (30,5%).

Nasze kanały tematyczne liczone łącznie gromadziły średnio 4,4% widowni, o 34,3% więcej niż w roku 2010. Jeśli odniesiemy się do całego segmentu kanałów tematycznych, których łączne udziały wzrosły o 10,6%, widzimy, że udziały kanałów Grupy rosły 3 razy szybciej niż cały segment. Zajęliśmy 12,4% tego rynku, co oznacza 21% wzrost w porównaniu z rokiem 2010. Wzrost ten wynikał tak z rosnącego zasięgu technicznego stacji, jak i z zainteresowania prezentowaną ofertą o czym świadczy wzrost czasu oglądania (ATS) o 4% w porównaniu z rokiem 2010. Czas jaki widzowie poświęcili na oglądanie wzrósł najbardziej w przypadku Polsatu 2 (+21,5%), Polsatu Cafe (+12,6%), Polsatu Futbol (+16,5%), Polsatu JimJam (+13,0%) i Polsatu Sport (11,6%).

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według szacunków domu mediowego Starlink, wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w czwartym kwartale 2011 roku wyniosły 1,2 mld zł i spadły rok do roku o 4,2%. W całym 2011 roku wydatki na reklamę telewizyjną wyniosły 3,9 mld zł i wzrosły rok do roku o 0,6%. Opierając się na tych estymacjach, szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w czwartym kwartale 2011 roku wzrósł rok do roku do 22,3% z 21,8%, natomiast w całym 2011 roku wzrósł rok do roku do 22,6% z 21,9%. Wzrost ten zawdzięczamy przede wszystkim dalszej poprawie wyników oglądalności zarówno kanału głównego jak i kanałów tematycznych, a co za tym idzie zdolności generowania punktów ratingowych GRP (oglądalność reklam, planów sponsorskich i ogłoszeń płatnych). W sumie w 2011 roku wygenerowaliśmy o 9,4% więcej GRP reklamowych niż w roku 2010.

Dystrybucja i zasięg techniczny.

Na rozszerzenie sieci dystrybucji w omawianym okresie, które pomogło zwiększyć zasięg techniczny wszystkich naszych kanałów, miały wpływ umowy dystrybucyjne zawarte w drugiej połowie 2010 roku i pierwszej połowie 2011 roku tj. umowa z Cyfra+ (wrzesień 2010 roku), wejście wybranych kanałów tematycznych Grupy Polsat do sieci telewizji kablowej Multimedia Polska (styczeń 2011 roku) oraz na platformę "n" (maj 2011 roku). Rozszerzenie sieci dystrybucji jest szczególnie ważnym czynnikiem wzmacniającym nasz udział w oglądalności. Jesteśmy przekonani, że zwiększanie zasięgu technicznego przyczyni się do dalszego wzrostu naszego udziału w oglądalności w przyszłości. Ponadto, nowe umowy generują dodatkowe przychody z abonamentu (ujęte w Przychodach od operatorów kablowych i satelitarnych).

Punkt 6.8.2. Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami

Grupa nie publikowała prognoz wyników na rok 2011.

Punkt 6.8.3. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres trzech miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku zostało dokonane na podstawie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres trzech i dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku, sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, obowiązującymi od dnia 1 stycznia 2011 roku.

Omówienie wyników finansowych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, obowiązującymi od dnia 1 stycznia 2011 roku.

Wszystkie dane finansowe zaprezentowane zostały w tysiącach złotych.

Porównanie wyników za trzy miesiące zakończone 31 grudnia 2011 roku z wynikami za analogiczny okres 2010 roku

Przychody

Nasze całkowite przychody wzrosły o 342.596, czyli o 91,0%, do 719.229 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 z 376.633 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, nasze całkowite przychody wzrosły o 51.537, czyli o 13,7%, do 428.170 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 376.633 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Przychody od klientów indywidualnych

Przychody od klientów indywidualnych wzrosły o 54.114 zł, czyli o 15,0% do 415.523 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 361.409 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten w głównej mierze zawdzięczamy wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych za usługi DTH, (wynikającemu z wyższej średniej liczby abonentów w czwartym kwartale 2011 roku w porównaniu do czwartego kwartału 2010 roku oraz ze wzrostu ARPU) oraz wzrostowi przychodów z usług telekomunikacyjnych. Nabycie Grupy Telewizji Polsat nie miało istotnego wpływu na przychody od klientów indywidualnych.

Przychody z reklamy i sponsoringu

Przychody z reklamy i sponsoringu wzrosły o 254.473 zł do 256.425 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 1.952 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten jest przede wszystkim efektem przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat w kwocie 261.589 zł (bez uwzględnienia eliminacji). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, przychody z reklamy (wcześniej prezentowane w pozostałych przychodach ze sprzedaży) spadły o 385 zł, czyli o 19,7%, do 1.567 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 1.952 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku.

Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych

Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych w całości odnoszą się do przychodów Grupy Telewizji Polsat. Przychody te podlegały konsolidacji w czwartym kwartale 2011 roku w kwocie 22.885 zł.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 2.591 zł, czyli o 35,7%, do 4.668 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 7.259 zł w o w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Spadek ten był wynikiem netto szeregu czynników, z których najbardziej istotny był znaczący spadek przychodów ze sprzedaży anten DTH oraz ze sprzedaży dekodów spowodowany faktem, że większość naszych abonentów wybiera wynajem dekodów zamiast kupna. Konsolidacja wyników Grupy Telewizji Polsat nie wywarła istotnego wpływu na przychody ze sprzedaży sprzętu.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 13.715 zł, czyli o 228,1%, do 19.728 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 6.013 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji przychodów rozpoznanych przez Telewizję Polsat, z czego przede wszystkim przychodów ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw własności. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 302 zł, czyli o 5,0%, do 6.315 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 6.013 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku (dane nie obejmują przychodów ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych, obecnie prezentowanych w Przychodach z reklamy i sponsoringu) głównie w wyniku wzrostu przychodów z emisji i transmisji sygnału.

Koszty operacyjne

	Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia		
	2011	2010	Zmiana / %
Koszty licencji programowych	109.366	99.896	9,5%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	94.579	93.243	1,4%
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	113.201	-	n/d
Amortyzacja i utrata wartości	53.531	24.174	121,4%
Wy nagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	51.293	28.413	80,5%
Koszty przesyłu sygnału	34.433	17.998	91,3%
Amortyzacja licencji filmowych	36.700	-	n/d
Koszt własny sprzedanego sprzętu	8.838	17.894	-50,6%
Inne koszty	50.736	35.996	40,9%
Razem koszty operacyjne wg rodzaju	552.677	317.614	74,0%

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 235.063 zł, czyli o 74,0% do 552.677 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 317.614 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, nasze całkowite koszty operacyjne wzrosły o 36.035 zł, czyli o 11,3%, do 353.649 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 317.614 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost kosztów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Koszty licencji programowych

Koszty licencji programowych wzrosły o 9.470 zł, czyli o 9,5%, do 109.366 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 99.896 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty licencji programowych wzrosły o 16.212 zł, czyli o 16,2%, do 116.108 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 99.896 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten jest efektem netto wahań kursowych (wzrost kosztów) oraz innych czynników jak między innymi wzrost średniej liczby abonentów usług DTH i niższe koszty nabycia kontentu.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 1.336 zł, czyli o 1,4%, do 94.579 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 93.243 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 2.195 zł, czyli o 2,4%, do 95.438 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 93.243 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu bazy abonentów i w konsekwencji wzrostu kosztów obsługi klienta oraz programów utrzymaniowych.

Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych

Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych w całości odnoszą się do kosztów Grupy Telewizji Polsat. Koszty te podlegały konsolidacji w czwartym kwartale 2011 roku w kwocie 113.201 zł.

Amortyzacja i utrata wartości

Koszty amortyzacji i utraty wartości wzrosły o 29.357 zł, czyli o 121,4%, do 53.531 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 24.174 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 16.293 zł, czyli o 67,4%, do 40.467 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 24.174 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost kosztów amortyzacji i utraty wartości był przede wszystkim spowodowany wzrostem kosztów amortyzacji dekoderek udostępnianych naszym abonentom, które są ujmowane jako środki trwałe, wynikającym z większej liczby udostępnianych dekoderek.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 22.880 zł, czyli o 80,5%, do 51.293 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 28.413 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 4.539 zł, czyli o 16,0%, do 32.952 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 28.413 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost nastąpił przede wszystkim w wyniku wzrostu zatrudnienia związanego z rozwojem naszej działalności.

Koszty przesyłu sygnału

Koszty przesyłu sygnału wzrosły o 16.435 zł, czyli o 91,3%, do 34.433 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 17.998 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten jest przede wszystkim efektem konsolidacji kosztów przesyłu sygnału segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej (koszty nadawania telewizyjnego, w tym przede wszystkim koszty wynajmu pojemności transpondera i koszty analogowego nadawania naziemnego). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 5.747 zł, czyli o 31,9%, do 23.745 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 17.998 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku, przede wszystkim w wyniku wahań kursów walutowych (osłabienie polskiej waluty).

Amortyzacja licencji filmowych

Koszty amortyzacji licencji filmowych w całości odnoszą się do kosztów Grupy Telewizji Polsat. Koszty te podlegały konsolidacji w czwartym kwartale 2011 roku w kwocie 36.700 zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 9.056 zł, czyli o 50,6%, do 8.838 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 17.894 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Spadek ten był wynikiem netto szeregu czynników, z których najbardziej istotny to znaczący spadek kosztów sprzedaży dekoderek i dysków do dekoderek, spowodowany faktem, że większość naszych abonentów wybiera wynajem dekoderek zamiast kupna. Konsolidacja wyników Grupy Telewizji Polsat nie miała istotnego wpływu na koszt własny sprzedanego sprzętu.

Inne koszty

Inne koszty wzrosły o 14.740 zł, czyli o 40,9%, do 50.736 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 35.996 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, inne koszty utrzymały się na praktycznie niezmiennym poziomie w porównaniu do czwartego kwartału 2010 i wyniosły 36.005 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku (wzrost o 9 zł).

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 4.202 zł, czyli o 210,1%, do 6.202 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 2.000 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 3.238 zł, czyli o 161,9%, do 5.238 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 2.000 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika przede wszystkim z rozpoznania przychodów per saldo z rozwiązania odpisów aktualizujących na zapasy oraz ze wzrostu wartości spisanych kaucji od klientów.

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 15.770 zł, czyli o 117,7%, do 29.173 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 13.403 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 11.359 zł, czyli o 84,7%, do 24.762 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 13.403 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost był efektem netto kilku czynników, m.in.: (i) wyższych odpisów aktualizujących wartość należności i kosztów spisanych należności, (ii) wzrostu innych kosztów.

Przychody finansowe

Przychody finansowe wzrosły o 3.010 zł do 4.022 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 1.012 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, przychody finansowe wzrosły o 447 zł, czyli o 44,2%, do 1.459 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku. Wzrost był efektem netto kilku czynników, w tym głównie: (i) wyższe przychody odsetkowe w czwartym kwartale 2011 roku oraz (ii) rozpoznanie przychodu z tytułu wyceny opcji walutowych w czwartym kwartale 2010 roku (brak takiej pozycji w czwartym kwartale 2011 roku).

Koszty finansowe

Koszty finansowe wzrosły o 70.237 zł, do 71.271 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 1.034 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty finansowe wzrosły o 64.335 zł do 65.369 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku z 1.034 zł w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika przede wszystkim z kosztów obsługi finansowania dłużnego nabycia Telewizji Polsat (koszty odsetek od kredytu terminowego oraz Obligacji) oraz z ujemnych różnic kursowych.

Zysk netto

Zysk netto w czwartym kwartale 2011 roku wzrósł o 39.348 zł, czyli o 106,5%, do 76.297 zł z 36.949 zł w czwartym kwartale 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, zysk netto spadł o 35,428 zł, czyli o 95,9%, do 1.521 zł w czwartym kwartale 2011 roku z 36.949 zł w czwartym kwartale 2010 roku w wyniku wysokich kosztów finansowych związanych z finansowaniem nabycia Telewizji Polsat.

Pozostałe informacje

EBITDA i marża EBITDA

Zysk EBITDA wzrósł o 125.322 zł, czyli o 174,6%, do 197.112 zł w czwartym kwartale 2011 roku z 71.790 zł w czwartym kwartale 2010 roku. Marża EBITDA wzrosła do 27,4% w czwartym kwartale 2011 roku z 19,1% w czwartym kwartale 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, zysk EBITDA wzrósł o 23.673 zł, czyli o 33,0%, do 95.463 zł w czwartym kwartale 2011. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, marża EBITDA wzrosła do 22,1% w 2011 roku z 19,1% w 2010 roku.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie w Grupie Cyfrowy Polsat wyniosło 1.430 osób w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2011 roku (nie uwzględniając pracowników produkcyjnych, których wynagrodzenie wchodzi w skład kosztu wytworzenia dekodatorów oraz w skład kosztów produkcji telewizyjnej własnej) w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2010 roku na poziomie 780 osób. Wzrost zatrudnienia spowodowany jest głównie naszym rozwojem organicznym oraz nabyciem Telewizji Polsat - pracowników Grupy Telewizji Polsat wliczamy od dnia zakończenia transakcji, czyli od 20 kwietnia 2011 roku.

Porównanie wyników za 2011 rok z wynikami za 2010 rok

Przychody

Nasze całkowite przychody wzrosły o 883.462 zł, czyli o 59,6%, do 2.365.925 zł w 2011 roku z 1.482.463 zł w 2010 roku. Wyłączając wpływ segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, nasze całkowite przychody wzrosły o 160.044 zł, czyli o 10,8%, do 1.642.507 zł w 2011 roku z 1.482.463 zł w 2010. Wzrost przychodów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Przychody od klientów indywidualnych

Przychody od klientów indywidualnych wzrosły o 177.953 zł, czyli o 12,6% do 1.594.872 zł w 2011 roku z 1.416.919 zł w 2010 roku. Wzrost ten w głównej mierze zawdzięczamy wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych za usługi DTH (wynikającemu z wyższej średniej liczby abonentów w 2011 roku w porównaniu do 2010 roku oraz ze wzrostu ARPU) oraz wzrostowi przychodów z usług telekomunikacyjnych. Nabycie Grupy Telewizji Polsat nie miało istotnego wpływu na przychody od klientów indywidualnych.

Przychody z reklamy i sponsoringu

Przychody z reklamy i sponsoringu wzrosły o 629.574 zł do 634.204 zł w 2011 roku z 4.630 zł w 2010 roku. Wzrost ten jest przede wszystkim efektem przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat w kwocie 629.997 zł. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, przychody z reklamy (wcześniej prezentowane w pozostałych przychodach ze sprzedaży) spadły o 289 zł, czyli o 6,2%, do 4.341 zł w 2011 roku z 4.630 zł w 2010 roku.

Przychody od operatorów satelitarnych i kablowych

Przychody od operatorów satelitarnych i kablowych w całości odnoszą się do przychodów Grupy Telewizji Polsat. Przychody te podlegały konsolidacji w 2011 roku w kwocie 61.089 zł.

Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 19.161 zł, czyli o 53,7%, do 16.546 zł w 2011 roku z 35.707 zł w 2010 roku. Spadek ten był wynikiem netto szeregu czynników, z których najbardziej istotny to znaczący spadek przychodów ze sprzedaży dekodatorów spowodowany faktem, że większość naszych abonentów wybiera wynajem dekodatorów zamiast kupna. Konsolidacja wyników Grupy Telewizji Polsat nie miała istotnego wpływu na przychody ze sprzedaży sprzętu.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 34.007 zł, czyli o 134,9%, do 59.214 zł w 2011 z 25.207 zł w 2010 roku. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji przychodów rozpoznanych przez Grupę Telewizji Polsat, z czego przede wszystkim przychodów ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw własności. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 1.393 zł, czyli o 5,5%, do 26.600 zł w 2011 roku z 25.207 zł w 2010 roku (dane nie obejmują przychodów ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych, obecnie prezentowanych w Przychodach z reklamy i sponsoringu), głównie w wyniku wzrostu przychodów z emisji i transmisji sygnału.

Koszty operacyjne

	Za rok zakończony 31 grudnia		Zmiana / %
	2011	2010	
Koszty licencji programowych	414.742	392.035	5,8%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	320.987	297.319	8,0%
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	270.567	-	n/d
Amortyzacja i utrata wartości	174.880	81.190	115,4%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	148.811	88.348	68,4%
Koszty przesyłu sygnału	114.736	79.855	43,7%
Amortyzacja licencji filmowych	93.226	-	n/d
Koszt własny sprzedanego sprzętu	33.548	59.546	-43,7%
Inne koszty	162.839	123.959	31,4%
Razem koszty operacyjne wg rodzaju	1.734.336	1.122.252	54,5%

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 612.084 zł, czyli o 54,5%, do 1.734.336 zł w 2011 roku z 1.122.252 zł w 2010 roku. Wylączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, nasze całkowite koszty operacyjne wzrosły o 110.580 zł, czyli o 9,9%, do 1.232.832 zł w 2011 roku z 1.122.252 zł w 2010 roku. Wzrost kosztów wynikał z czynników opisanych poniżej.

Koszty licencji programowych

Koszty licencji programowych wzrosły o 22.707 zł, czyli o 5,8%, do 414.742 zł w 2011 roku z 392.035 zł w 2010 roku. Wylączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty licencji programowych wzrosły o 42.445 zł, czyli o 10,8%, do 434.480 zł w 2011 roku z 392.035 zł w 2010 roku. Wzrost ten jest efektem netto szeregu czynników, w tym przede wszystkim wzrost średniej liczby abonentów usług DTH i niższe koszty nabycia kontentu.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 23.668 zł, czyli o 8,0%, do 320.987 zł w 2011 roku z 297.319 zł w 2010 roku. Wylączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 18.812 zł, czyli o 6,3%, do 316.130 zł w 2011 roku z 297.318 zł w 2010 roku. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu bazy abonentów i w konsekwencji wzrostu kosztów obsługi klienta oraz wprowadzenia programów utrzymaniowych.

Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych

Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych w całości odnoszą się do kosztów Grupy Telewizji Polsat. Koszty te podlegały konsolidacji w 2011 roku w kwocie 270.567 zł.

Amortyzacja i utrata wartości

Koszty amortyzacji i utraty wartości wzrosły o 93.690 zł, czyli o 115,4%, do 174.880 zł w 2011 roku z 81.190 zł w 2010 roku. Wylączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 57.985 zł, czyli o 71,4%, do 139.175 zł w 2011 roku z 81.190 zł w 2010 roku. Wzrost kosztów amortyzacji i utraty wartości był spowodowany głównie (i) wzrostem kosztów amortyzacji dekoderek udostępnianych naszym abonentom, które są ujmowane jako środki trwałe, wynikającym z większej liczby udostępnianych dekoderek oraz (ii) ujęciem kosztów utraty wartości środków trwałych (głównie utraty wartości dekoderek) w 2011 roku.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 60.463 zł, czyli o 68,4%, do 148.811 zł w 2011 roku z 88.348 zł w 2010 roku. Wylączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 11.405 zł, czyli o 12,9%,

do 99.753 zł w 2011 roku z 88.348 zł w 2010 roku. Wzrost nastąpił przede wszystkim w wyniku wzrostu zatrudnienia związanego z rozwojem naszej działalności oraz połączenia z mPunktem.

Koszty przesyłu sygnału

Koszty przesyłu sygnału wzrosły o 34.881 zł, czyli o 43,7%, do 114.736 zł w 2011 roku z 79.855 zł w 2010 roku. Wzrost ten jest przede wszystkim efektem konsolidacji kosztów przesyłu sygnału poniesionych przez Telewizję Polsat (koszty nadawania telewizyjnego, w tym przede wszystkim koszty wynajmu pojemności transpondera i koszty analogowego nadawania naziemnego). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty te wzrosły o 6.881 zł, czyli o 8,6%, do 86.736 zł w 2011 roku z 79.855 zł w 2010 roku, przede wszystkim w wyniku wahań kursowych (osłabienie polskiej waluty).

Amortyzacja licencji filmowych

Koszty amortyzacji licencji filmowych w całości odnoszą się do kosztów Grupy Telewizji Polsat. Koszty te podlegały konsolidacji w 2011 roku w kwocie 93.226 zł.

Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 25.998 zł, czyli o 43,7%, do 33.548 zł w 2011 roku z 59.546 zł w 2010 roku. Spadek ten był wynikiem netto szeregu czynników, z których najbardziej istotny był znaczący spadek kosztów sprzedaży dekoderek spowodowany faktem, że większość naszych abonentów wybiera wynajem dekoderek zamiast kupna. Konsolidacja wyników Grupy Telewizji Polsat nie miała istotnego wpływu na koszt własny sprzedanego sprzętu.

Inne koszty

Inne koszty wzrosły o 38.880 zł, czyli o 31,4%, do 162.839 zł w 2011 roku z 123.959 zł w 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, inne koszty spadły o 1.096 zł, czyli o 0,9%, do 122.863 zł w 2011 roku z 123.959 zł w 2010 roku. Spadek ten był wynikiem netto szeregu czynników, z których najbardziej istotny to spadek kosztów wynajmu infrastruktury i utrzymania sieci, częściowo skompensowany wzrostem kosztów zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich wynikającym ze wzrostu liczby użytkowników naszych usług telefonii komórkowej i dostępu do Internetu.

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 362 zł, czyli o 2,6%, do 14.332 zł w 2011 roku z 13.970 zł w 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe przychody operacyjne spadły o 814 zł, czyli o 5,8%, do 13.156 zł w 2011 roku z 13.970 zł w 2010 roku. Spadek jest efektem netto kilku czynników, z których najbardziej istotne to: (i) przychody z tytułu cesji praw do umów najmu punktów sprzedaży rozpoznanych przez spółkę mPunkt w 2010 roku (brak takich przychodów w 2011 roku), (ii) sprzedaż urządzeń do testowania modemów w 2011 roku (brak analogicznej pozycji w 2010 roku).

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 37.194 zł, czyli o 76,8%, do 85.621 zł w 2011 roku z 48.427 zł w 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 31.613 zł, czyli o 65,3%, do 80.040 zł w 2011 roku z 48.427 zł w 2010 roku. Wzrost ten był wynikiem netto kilku czynników, w tym: (i) wyższych odpisów aktualizujących wartość należności i kosztów spisanych należności, (ii) wyższych innych kosztów w tym przede wszystkim koszty sprzedaży urządzeń do testowania modemów w 2011 roku (brak analogicznej pozycji w pierwszej połowie 2010 roku).

Przychody finansowe

Przychody finansowe wzrosły o 9.477 zł do 10.765 zł w 2011 roku z 1.288 zł w 2010 roku. Wzrost związany był przede wszystkim z wyższymi odsetkami (w tym 5.829 zł przychodów z odsetek rozpoznanych przez Grupę Telewizji Polsat).

Koszty finansowe

Koszty finansowe wzrosły o 375.403 zł, do 381.163 zł w 2011 roku z 5.760 zł w 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, koszty finansowe wzrosły o 362.334 zł do 368.094 zł w 2011 roku z 5.760 zł w 2010 roku. Wzrost wynika przede wszystkim z kosztów obsługi finansowania dłużnego nabycia Telewizji Polsat (koszty odsetek od kredytu terminowego, kredytu rewolwingowego, kredytu pomostowego oraz Obligacji) oraz z niezrealizowanych różnic kursowych z tytułu wyceny Obligacji o wartości nominalnej 350 mln euro (nie w tysiącach).

Podatek dochodowy

Podatek dochodowy spadł o 30.936 zł, czyli o 49,3%, do 31.876 zł w 2011 roku z 62.812 zł w 2010 roku.

Zysk netto

Zysk netto spadł o 98.280 zł, czyli o 38,0%, do 160.190 zł w 2011 roku z 258.470 zł w 2010 roku, w wyniku wysokich kosztów finansowych, w tym wynikających z wahań kursów walutowych (przede wszystkim koszty z tytułu różnic kursowych z wyceny Obligacji Senior Notes denominowanych w euro).

Pozostałe informacje

EBITDA i marża EBITDA

Zysk EBITDA wzrósł o 328.236 zł, czyli o 80,7%, do 735.180 zł w 2011 roku z 406.944 zł w 2010 roku. Marża EBITDA wzrosła do 31,1% w 2011 roku z 27,5% w 2010 roku. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, zysk EBITDA wzrósł o 75.023 zł, czyli o 18,4%, do 481.967 zł w 2011 roku z 406.944 zł w 2010. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, marża EBITDA wzrosła do 29,3% w 2011 roku z 27,5% w 2010 roku.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie w Grupie Cyfrowy Polsat wyniosło 1.267 osób w 2011 roku (nie uwzględniając pracowników produkcyjnych, których wynagrodzenie wchodzi w skład kosztu wytworzenia dekodekoderów oraz w skład kosztów produkcji telewizyjnej własnej) w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2010 roku na poziomie 726 osób. Wzrost zatrudnienia spowodowany jest głównie naszym rozwojem organicznym oraz nabyciem Telewizji Polsat – pracowników Grupy Telewizji Polsat wliczamy od dnia zakończenia transakcji czyli od 20 kwietnia 2011 roku.

Wyniki w podziale na segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

1. w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym obejmujące usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu oraz produkcję dekodekoderów, 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.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym obejmuje:

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

- usługi cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej dotyczącej głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid) które generują przychody pochodzą głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- produkcję dekodków.

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

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów i kosztów Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011	Usługi dla klientów indywidualnych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.640.252	725.673	-	2.365.925
Sprzedaż pomiędzy segmentami	2.255	69.217	(71.472)	-
Przychody ze sprzedaży	1.642.507	794.890	(71.472)	2.365.925
EBITDA	481.967	253.213	-	735.180
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	342.792	221.162	(3.654)	560.300
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	282.795*	14.855	-	297.650
Amortyzacja	131.023	32.051	3.654	166.728
Utrata wartości	8.152			8.152
Na dzień 31 grudnia 2011				
Aktywa segmentu, w tym:	5.178.577	856.299***	(709.708)**	5.325.168
Inwestycje w jednostkach współzależnych	-	2.531	-	2.531

* Pozycja ta obejmuje także zwiększenia dekodków i modemów w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta dotyczy głównie eliminacji udziałów TV Polsat oraz ujęcia wartości firmy i marki Polsat

*** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane za granicą w wysokości 97.000 zł

Segment usług świadczonych dla klientów indywidualnych był jedynym segmentem operacyjnym, w którym Grupa działała w okresie zakończonym 31 grudnia 2010 roku.

Transakcje pomiędzy segmentami operacyjnymi są przeprowadzane na zasadach rynkowych.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Uzgodnienie EBITDA do zysku brutto:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
EBITDA	735.180	406.944
Amortyzacja i utrata wartości	(174.880)	(81.190)
Zysk z działalności operacyjnej	560.300	325.754
Różnice kursowe netto	(18.615)	(1.927)
Przychody z tytułu odsetek	10.715	1.256
Udział w zysku jednostek podporządkowanych	2.164	-
Koszty odsetkowe	(183.497)	(2.534)
Różnice kursowe z tytułu Obligacji Senior Notes	(169.376)	-
Wynik z wyceny i realizacji opcji walutowych	(3.125)	(922)
Pozostałe	(6.500)	(345)
Zysk brutto	192.066	321.282

Porównanie sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2011 roku i 2010 roku

Na dzień 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku nasza suma bilansowa wynosiła odpowiednio 5.325.168 zł i 1.015.195 zł.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku nasze aktywa trwałe wynosiły odpowiednio 4.225.320 zł i 545.224 zł i stanowiły odpowiednio 79,3% i 53,7% całości aktywów. Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, na dzień 31 grudnia 2011 roku nasze aktywa trwałe wynosiły 4.590.710 zł i stanowiły 88,6% całości aktywów.

Wartość zestawów odbiorczych wzrosła o 133.211 zł, czyli o 48,4% do 408.610 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 275.399 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku w wyniku wzrostu liczby dekoderek udostępnionych naszym abonentom. Konsolidacja Grupy Telewizji Polsat nie miała wpływu na wartość zestawów odbiorczych.

Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wzrosła o 110.420 zł, czyli o 72,2% do 263.277 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 152.857 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost był głównie związany z nabyciem Telewizji Polsat, co wyjaśnia wzrost salda o 112.910 zł (przede wszystkim sprzęt telewizyjny i nadawczy). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, wartość innych rzeczowych aktywów trwałych spadła o 2.490 zł, czyli o 1,6% do 150.367 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku, przede wszystkim w wyniku naliczonej w okresie amortyzacji.

Wartość firmy wzrosła o 2.360.263 zł do 2.412.285 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 52.022 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika z nabycia Telewizji Polsat.

W wyniku nabycia Telewizji Polsat, Spółka rozpoznała w aktywach trwałych - wartość marki „Polsat”. Na dzień 31 grudnia 2011 roku wartość marki „Polsat” wynosiła 840.000 zł.

Saldo innych wartości niematerialnych wzrosło o 31.250 zł, czyli o 136,2% do 54.194 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 22.944 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost był głównie związany z nabyciem Telewizji Polsat, co wyjaśnia wzrost salda o 22.553 zł (przede wszystkim koncesje na nadawanie programów telewizyjnych). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, saldo innych wartości niematerialnych wzrosło o 8.697 zł, czyli o 37,9%, do 31.641 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku, w wyniku nabycia wartości niematerialnych skompensowanego naliczoną w okresie amortyzacją.

Wartość długoterminowych aktywów programowych wyniosła 131.141 zł, a wartość krótkoterminowych aktywów programowych wyniosła 137.429 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku. Są to nowe pozycje aktywów wynikające z konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, które obejmują nabyte licencje filmowe, aktywowane koszty zewnętrznej produkcji telewizyjnej, prawa sportowe, koprodukcje oraz zaliczki.

Wartość Nieruchomości inwestycyjnych wyniosła 8.440 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku. Saldo w całości dotyczy Grupy Kapitałowej Telewizji Polsat i obejmuje grunty i budynki pod wynajem.

Wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 51.647 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku i wzrosła o 14.103 zł, czyli o 37,6%, w porównaniu do 37.544 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten wynika głównie z rozpoznania transakcji zabezpieczających CIRS, zwiększenia się długoterminowych rozliczeń międzyokresowych, długoterminowych kaucji wypłaconych kontrahentom oraz ujęcia inwestycji Grupy Kapitałowej Telewizji Polsat w jednostkach współzależnych.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły odpowiednio 1.099.848 zł i 469.971 zł i stanowiły odpowiednio 20,7% i 46,3% całości aktywów. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, na dzień 31 grudnia 2011 roku i 31 grudnia 2010 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły 587.867 zł i stanowiły 11,4% całości aktywów.

Wartość zapasów wzrosła o 4.973 zł, czyli o 2,9% do 178.127 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 173.154 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Zmiana ta wynika głównie ze zwiększenia stanu dysków do dekodek, anten oraz modemów internetowych, a także ujęcia zapasów Grupy Telewizji Polsat w wysokości 1.642 zł. Zwiększenia zostały w części zrekompensowane głównie zmniejszeniem stanu dekodek, zmniejszeniem stanu materiałów CPT, oraz zmniejszeniem wartości zapasu kart SMART i SIM.

Wartość należności z tytułu obligacji wynosiła 14.854 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku w porównaniu do zerowego salda na dzień 31 grudnia 2010 roku. Saldo dotyczyło niezabezpieczonych oprocentowanych obligacji o wartości nominalnej 14.000 zł, wykupionych od NFI Magna Polonia S.A.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wzrosła o 112.864 zł, czyli o 61,2% do 297.162 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 184.298 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika głównie z ujęcia należności handlowych oraz pozostałych Grupy Telewizji Polsat (tłumaczy wzrost o 115.622 zł). Spadek wartości salda po wyluczeniu wpływu konsolidacji Grupy Kapitałowej Telewizji Polsat o 725 zł, tłumaczy zmniejszenie się należności handlowych oraz innych należności po części skompensowane wzrostem należności publiczno-prawnych.

Wartość środków pieniężnych wzrosła o 249.919 zł do 277.534 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 27.615 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika głównie z ujęcia środków pieniężnych i ich ekwiwalentów Grupy Telewizji Polsat w wysokości 257.225 zł. Wyluczając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, wartość środków pieniężnych spadła o 7.306 zł, czyli o 26,5%, do 20.309 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych wzrosła o 107.294 zł, czyli o 138,7%, do 184.656 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 77.362 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost ten wynikał głównie z wyższej wartości krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych kosztów (w tym 2.097 zł rozliczeń międzyokresowych kosztów Grupy Telewizji Polsat), przede wszystkim w związku z umową z Mobyland, oraz ujęcia w 2011 roku transakcji CIRS.

Wartość kapitałów własnych wzrosła o 1.468.105 zł do 1.896.043 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 427.938 zł na 31 grudnia 2011 roku głównie w wyniku: (i) podwyższenia kapitału zakładowego o 3.201 zł w wyniku emisji akcji serii H, (ii) ujęcia w kapitale rezerwowym nadwyżki ceny nabycia nad wartością nominalną objętych akcji Telewizji Polsat w wysokości 1.146.799 zł pomniejszonej o koszty transakcyjne (548 zł), (iii) ujęcia w kapitale rezerwowym wyceny do wartości godziwej przekazanego wynagrodzenia za akcje Telewizji Polsat (148.852 zł), (iv) ujęcia wyceny instrumentów zabezpieczających (4.758 zł) oraz (v) wypracowania w 2011 roku zysku w wysokości 160.190 zł.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko i długoterminowych) wzrosła o 1.187.144 zł do 1.205.185 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 18.041 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Wzrost wynika z zaciągnięcia Kredytu Terminowego na sfinansowanie nabycia Telewizji Polsat.

Wartość zobowiązań z tytułu obligacji (krótko i długoterminowych) wyniosła 1.522.577 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku i wynikała z emisji Obligacji Senior Notes o wartości nominalnej 350 milionów euro (nie w tysiącach) z terminem zapadalności w 2018 roku. Spółka przeznaczyła wpływy netto ze sprzedaży Obligacji na spłatę Kredytu Pomostowego wykorzystanego jako część finansowania nabycia Telewizji Polsat.

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wzrosła o 10.113 zł do 12.497 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 2.384 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku, głównie w wyniku ujęcia salda Grupy Kapitałowej Telewizji Polsat w wysokości 6.081 zł. Pozostały wzrost tłumaczy przede wszystkim ujęcie zobowiązań z tytułu wyceny instrumentów finansowych (IRS i CIRS).

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wzrosła o 57.002 zł, czyli o 17,9% do 374.955 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 317.953 na dzień 31 grudnia 2010 roku. Konsolidacja Grupy Telewizji Polsat tłumaczy wzrost o 157.116 zł (głównie zobowiązania handlowe, zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych, zobowiązania publiczno-prawne i rezerwy krótkoterminowe). Wyłączając wpływ konsolidacji Grupy Telewizji Polsat, wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań spadła o 82.257 zł, czyli o 25,9%, głównie w wyniku spadku zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

Wartość kaucji otrzymanych za wydany sprzęt spadła o 2.779 zł, czyli o 17,9%, do 12.744 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku z 15.523 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku w wyniku spadku wartości kaucji otrzymanych od klientów indywidualnych częściowo zrównoważonego przez wzrost wartości kaucji otrzymanych od dystrybutorów.

Saldo przychodów przyszłych okresów wzrosło o 17.201 zł, czyli o 10,3%, do 183.633 na dzień 31 grudnia 2011 roku z 166.432 na dzień 31 grudnia 2010 roku głównie w wyniku ujęcia przychodów przyszłych okresów Grupy Telewizji Polsat w wysokości 2.835 zł (przedpłaty za emisję reklam) oraz wzrostu wniesionych z góry opłat abonamentowych.

Punkt 6.9. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych i ich ekwiwalentów w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Większość posiadanych przez nas środków pieniężnych denominowana jest w złotych. Do tej pory opieraliśmy się głównie na środkach pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej oraz kredytach bankowych w celu zapewnienia środków na naszą działalność operacyjną i planowane przejęcia. W 2011 roku skorzystaliśmy z dodatkowego źródła finansowania jakim jest emisja obligacji. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych i innych pożyczek.

Wprawdzie większość środków pieniężnych utrzymujemy w złotych, utrzymujemy również pozycje w innych walutach, których wartość zależy od wielkości planowanych płatności związanych z regulowaniem opłat licencyjnych na rzecz nadawców, kosztów przesyłu sygnału oraz zakupów dekodery, akcesoriów do nich i komponentów używanych do ich produkcji, płatności wynikających z umów z międzynarodowymi wytwórcami filmowymi oraz federacjami sportowymi dotyczących kontentu programowego, a także płatności związanych z obsługą Obligacji (Senior Notes) denominowanych w euro.

Nasze zobowiązania długoterminowe wyniosły 2.476.485 zł według stanu na 31 grudnia 2011 roku w porównaniu do 68.817 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku. Nasze zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 952.640 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku w porównaniu do 518.440 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku zobowiązania długo i krótkoterminowe z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji wynosiły 2.727.762 zł w porównaniu do 18.041 zł na 31 grudnia 2010 roku.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku stan środków pieniężnych w kasie i na rachunkach wynosił 277.534 zł w porównaniu do 27.615 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku.

Wzrost zobowiązań był przede wszystkim związany z zaciągnięciem Kredytu Terminowego oraz emisją Obligacji Senior Notes w celu sfinansowania nabycia Telewizji Polsat. Kredyt Terminowy jest wymagalny na koniec 2015 roku, natomiast termin zapadalności Obligacji przypada na maj 2018 roku (szczegóły – patrz poniżej).

Uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytu rewolwingowego (opisanego poniżej) będą wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb w zakresie środków finansowych, związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług oraz obsługą zadłużenia.

Punkt 6.9.1. Zewnętrzne źródła finansowania

Punkt 6.9.1.1. Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W związku z nabyciem Telewizji Polsat, w dniu 31 marca 2011 roku Grupa zawarła umowę kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) z konsorcjum banków polskich i zagranicznych na czele z: Citibank, N.A., London Branch, Bank Handlowy w Warszawie S.A., Crédit Agricole CIB, The Royal Bank of Scotland plc ("Banki Prowadzące").

Umowa kredytu przewidywała udzielenie kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.400.000.000 złotych (nie w tysiącach) oraz kredytu rewalwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 200.000.000 złotych (nie w tysiącach). Kredyt terminowy i kredyt rewalwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą: stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Kredyt terminowy jest spłacany w kwartalnych ratach, o różnej wysokości, począwszy od 30 czerwca 2011 roku. Ostateczną datą spłaty kredytu terminowego i kredytu rewalwingowego będzie 31 grudnia 2015 roku. Na dzień 31 grudnia 2011 roku kredyt rewalwingowy nie był wykorzystywany.

Stosujemy transakcje swap na stopy procentowe w celu zabezpieczenia naszej ekspozycji na wahania płatności odsetkowych w ramach obsługi Kredytu Terminowego. Transakcje te zostały opisane w skolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku w Nocie nr 32.

Ponadto, w dniu 31 marca 2011 roku Grupa zawarła umowę kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement) z Bankami Prowadzącymi. Umowa ta przewidywała udzielenie kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Loan) do maksymalnej kwoty będącej równoważnością w euro kwoty 1.400.000.000 złotych (nie w tysiącach) wynoszącej na dzień podpisania umowy około 350.000.000 EUR (nie w tysiącach). Kredyt pomostowy był oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą: stopy EURIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, rosnącej wraz z długością okresu wykorzystania kredytu. Zadłużenie z tytułu kredytu pomostowego zostało spłacone w dniu 20 maja 2011 z wykorzystaniem wpływów netto ze sprzedaży Obligacji, razem z 14.897.339,53 EUR (nie w tysiącach) posiadanych środków pieniężnych.

Istotne warunki umowy kredytowej

Obowiązkowa przedpłata

Utrata kontroli nad Spółką przez Pana Zygmunta Solorza-Żak (lub osoby z nim powiązanej) lub utrata kontroli nad Telewizją Polsat przez Spółkę skutkować będzie anulowaniem finansowania oraz koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia. Sprzedaż całości lub znaczącej części Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat lub aktywów Grupy również skutkować będzie koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia.

Obowiązkowa przedpłata zadłużenia wymagana jest w wysokości:

- 65% wygenerowanej nadwyżki przepływów pieniężnych (bądź 25%, w przypadku gdy poziom wskaźnika zadłużenie netto/EBITDA spadnie poniżej 2,0)
- wpływów ze zbycia aktywów wynoszących powyżej 10 mln złotych (nie w tysiącach) dla pojedynczej transakcji bądź 40 mln złotych (nie w tysiącach) dla wszystkich transakcji razem (do momentu całkowitej spłaty zadłużenia)
- pozyskanych wpływów z emisji lub sprzedaży instrumentów dłużnych oraz udziałowych, w przypadku gdy poziom zadłużenia netto/EBITDA wyniesie powyżej 2,0.

Ponadto, dobrowolna spłata zadłużenia z tytułu obligacji możliwa jest jedynie przy równoczesnej spłacie zadłużenia z tytułu kredytu terminowego i obrotowego.

Wskaźniki finansowe

Z umowy kredytu wynika zobowiązanie Grupy do utrzymania wskaźników finansowych na określonym poziomie. Wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia (ang. Debt service cover) dla Okresu Obliczeniowego powinien wynosić przynajmniej 1,4:1.

Wskaźnik pokrycia obsługi odsetek (ang. Interest cover) dla Okresu Obliczeniowego powinien wynosić przynajmniej 2,5:1. Poziom zadłużenia (ang. Total leverage) dla Okresu Obliczeniowego nie powinien przekraczać 4,25:1. Wskaźniki finansowe analizowane są kwartalnie oraz podlegają raportowaniu przez audytora na koniec roku obrotowego.

Dodatkowo Grupa posiada ograniczenia w dokonywaniu poniższych czynności:

- transakcje fuzji i przejęć oraz inwestycji joint-venture
- zbywanie aktywów oraz dokonywanie istotnych zmian w przedmiocie działalności
- zaciąganie dodatkowego zadłużenia oraz emisje akcji
- dystrybucja środków (m. in. wypłata dywidendy, spłata zadłużenia lub odsetek, wypłata wynagrodzenia z tytułu zarządzania, doradztwa, zaliczek oraz innych płatności do podmiotów powiązanych)

Dodatkowo na Grupie ciążyą następujące obowiązki:

- obowiązek udostępniania i dostarczania bankom istotnych informacji dotyczących działalności oraz sytuacji finansowej Grupy
- Grupa zobowiązana jest do zawarcia transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz kursu walutowego w stosunku do zadłużenia z tytułu umowy kredytowej oraz emisji obligacji finansowych
- obowiązek korzystania z usług banków udzielających finansowanie do obsługi operacji bankowych
- obowiązek korzystania w procesie badania sprawozdań finansowych wyłącznie z audytorów wskazanych w umowie bądź innych audytorów za zgodą większości kredytodawców.

Dnia 19 sierpnia 2011 roku spółka zależna podpisała z Bankiem Pekao S.A umowę określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę zależną wystawienia gwarancji bankowych i otwarcia akredytyw w ramach linii odnawialnej. Łączna kwota zaangażowania Banku z tytułu wystawienia gwarancji oraz otwartych akredytyw nie może przekroczyć 4.000 zł. Zabezpieczenie stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 6.000 zł.

W kwietniu 2011 roku spłaciliśmy i zamknęliśmy linie kredytowe, w sumie dające możliwość skorzystania z 166.000 złotych, w tym:

- linia kredytowa dla spółki Cyfrowy Polsat w Banku Polska Kasa Opieki S.A. do 139.000 zł o zmiennym oprocentowaniu (WIBOR O/N + marża banku);
- linia kredytowa dla mPunkt Polska S.A. w BRE Bank S.A. do 12.000 zł o zmiennym oprocentowaniu (WIBOR O/N + marża banku);
- linia kredytowa dla Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. w Banku Polska Kasa Opieki S.A. do 15.000 zł o zmiennym oprocentowaniu (WIBOR 1M + marża banku).

W 2011 roku Telewizja Polsat spłaciła kredyt bankowy, który został zaciągnięty w 2008 roku w BRE Bank S.A., (kredyt został zaciągnięty w kwocie 30.000 euro a oprocentowanie wynosiło EURIBOR + 0,85%).

Punkt 6.9.1.2. Emisja Obligacji Senior Notes

W dniu 20 maja 2011 roku Spółka oraz jej w pełni zależna spółka: Cyfrowy Polsat Finance AB (publ) ("Emitent"), Bank of New York Mellon, Oddział w Londynie ("Powiernik"), Bank of New York Mellon Luxembourg S.A. oraz Gwarantci Pierwotni (zgodnie z definicją poniżej), zawarli umowę dotyczącą warunków emisji Obligacji (ang. Indenture) ("Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji") w sprawie emisji przez Emitenta niepodporządkowanych obligacji zabezpieczonych o łącznej wartości nominalnej 350 mln EUR (nie w tysiącach) z terminem zapadalności w 2018 roku. Zamknięcie sprzedaży Obligacji oraz emisja Obligacji nastąpiły w dniu 20 maja 2011 roku ("Data Emisji Obligacji"). Obligacjom zostały przyznane następujące ratingi: Ba3/BB-, odpowiednio przez Moody's Investor Service Inc. i Standard & Poor's Rating Services.

Zgodnie z Umową Dotyczącą Warunków Emisji Obligacji, odsetki od Obligacji naliczane są począwszy od dnia 20 maja 2011 roku (włącznie), zgodnie z regułą, że rok będzie równy 360 dniom i będzie się składał z 12 miesięcy po 30 dni każdy. Obligacje będą oprocentowane na poziomie 7,125% rocznie, z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach z dołu, w dniach 20 maja i 20 listopada, począwszy od dnia 20 listopada 2011 roku. Obligacje zostały wyemitowane w minimalnym nominale 100.000 EUR (nie w tysiącach) i całkowitych wielokrotnościach 1.000 EUR (nie w tysiącach) ponad tę kwotę.

Celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od Obligacji, Grupa zawarła transakcje CIRS. Transakcje te zostały opisane w skolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku w Nocie nr 32.

Obligacje stanowią niepodporządkowane zobowiązania Emitenta traktowane z równym prawem pierwszeństwa (*pari passu*) pod względem zaspokajania z wszelkimi innymi istniejącymi i przyszłymi niepodporządkowanymi zobowiązaniami Emitenta oraz z pierwszeństwem zaspokojenia przed wszystkimi istniejącymi i przyszłymi zobowiązaniami Emitenta, które są wyraźnie podporządkowane Obligacjom.

Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji zawiera zobowiązania typowe dla obligacji o wysokiej stopie zwrotu i nakłada finansowe i operacyjne ograniczenia na Spółkę. Zobowiązania te ograniczają m.in. prawo Spółki (i jej podmiotów zależnych podlegających ograniczeniom) do: (i) zaciągania dodatkowego zadłużenia; (ii) dokonywania pewnych zastrzeżonych płatności; (iii) przenoszenia lub zbywania aktywów; (iv) zawierania transakcji z podmiotami powiązаныmi; (v) ustanawiania pewnych obciążeń; (vi) ustanawiania ograniczeń odnośnie do prawa wypłaty dywidendy i dokonywania innych płatności przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom; (vii) udzielania gwarancji długów przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom; (viii) fuzji, konsolidacji, scalania lub łączenia z innymi podmiotami; (ix) oznaczania podmiotów zależnych podlegających ograniczeniom jako podmiotów niepodlegających ograniczeniom. Od każdego z zobowiązań istnieją liczne istotne wyjątki i ograniczenia, określone szczegółowo w Umowie Dotyczącej Warunków Emisji Obligacji. Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji podlega i powinna być interpretowana zgodnie z przepisami stanu Nowy Jork. Emitent jest spółką celową, w pełni zależną od Spółki, zawiązaną w celu emisji Obligacji.

Przedterminowe umorzenie Obligacji

W dowolnym momencie przed dniem 20 maja 2014 roku, Emitent może w trybie jednej lub większej liczby operacji umorzyć do 35% łącznej wartości nominalnej Obligacji po cenie umorzenia równej 107,125% ich wartości nominalnej, każdorazowo powiększonej o ewentualne naliczone a niewypłacone odsetki, do dnia umorzenia, korzystając z wpływów netto z jednej lub więcej ofert akcji, pod warunkiem, że: (1) co najmniej 65% łącznej wartości nominalnej Obligacji pozostaje w obrocie bezpośrednio po każdym takim umorzeniu; oraz że (2) umorzenie takie następuje przed upływem 90 dni od daty zamknięcia oferty akcji.

W dowolnym momencie przed dniem 20 maja 2014 roku Emitent może, wedle własnego uznania, umorzyć jednorazowo całość Obligacji lub ich część w trybie większej liczby operacji, po cenie umorzenia równej 100% wartości nominalnej umarzanych Obligacji powiększonej o odpowiednią premię na dzień umorzenia oraz o naliczone, a niewypłacone do tego dnia odsetki (z zastrzeżeniem praw posiadaczy Obligacji, przysługujących im w dniu ustalenia praw (*ang. record date*), do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek).

W dniu 20 maja 2014 roku, lub po tej dacie, Emitent może umorzyć całość lub część Obligacji po cenie umorzenia (wrażonej jako procent wartości nominalnej) określonej poniżej, powiększonej o naliczone a niewypłacone odsetki od Obligacji umarzanych w odpowiedniej dacie umorzenia, jeżeli umorzenie następuje w trakcie dwunastomiesięcznego okresu rozpoczynającego się w dniu 20 maja wskazanych poniżej lat (z zastrzeżeniem praw posiadaczy Obligacji, przysługujących im w dniu ustalenia praw (*ang. record date*), do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek): (i) w 2014 roku cena umorzenia będzie wynosić 105,344%, (ii) w 2015 roku cena umorzenia będzie wynosić 103,563%, (iii) w 2016 roku cena umorzenia będzie wynosić 101,781%, a (iv) po tych terminach cena umorzenia będzie wynosić 100,000%. Jeżeli Emitent nie naruszy obowiązku zapłaty ceny umorzenia, naliczanie odsetek od Obligacji (lub ich części) podlegających umorzeniu ustaje w odpowiednim dniu umorzenia.

Zmiana kontroli

W przypadku zmiany kontroli (w rozumieniu Umowy Dotyczącej Warunków Emisji Obligacji) Emitent obowiązany jest złożyć ofertę wykupu wszystkich Obligacji na warunkach określonych w Umowie Dotyczącej Warunków Emisji Obligacji. W razie zmiany kontroli Emitent zaoferuje płatność kwoty pieniężnej w wysokości równej 101% łącznej wartości nominalnej wykupywanych Obligacji powiększonej o należne a niewypłacone odsetki od wykupywanych Obligacji do dnia wykupu (z zastrzeżeniem praw posiadaczy Obligacji, przysługujących im w dniu ustalenia praw (ang. record date), do otrzymania odsetek w odpowiednim dniu wypłaty odsetek).

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2011 roku:

	31 grudnia 2011 w mln zł	Data zapadalności
Kredyt niepodporządkowany ¹	1.205	2015
Kredyt rewolwingowy ¹	0	2015
Obligacje	1.523	2018
Leasing	1	2016
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	278	-
Zadłużenie netto	2.451	
Porównywalne EBITDA 12M (za 12 miesięcy) ²	822	
Zadłużenie netto / EBITDA 12M	2,98	

¹ Wartość bilansowa zadłużenia

² EBITDA włączając wyniki Grupy Telewizji Polsat

Punkt 6.9.2. Przepływy pieniężne

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku.

	Okres dwunastu miesięcy zakończony	
	31 grudnia	
	2011	2010
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	347.046	197.534
Środki pieniężne wykorzystane w działalności inwestycyjnej	(2.426.751)	(77.419)
Środki pieniężne z działalności finansowej	2.327.429	(191.769)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych	247.724	(71.654)

Środki pieniężne z działalności operacyjnej

Wartość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej wyniosła 347.046 zł w 2011 roku głównie w wyniku wypracowanego zysku netto w wysokości 160.190 zł skorygowanego przez szereg czynników, z których najważniejsze to: (i) amortyzacja i utrata wartości, koszty odsetek oraz podatek dochodowy, (ii) zwiększenie wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym, (iii) straty z tytułu różnic kursowych netto, (iv) zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów, (v) wzrost stanu należności i innych aktywów, (vi) płatności za licencje filmowe i prawa sportowe, (vii) amortyzacja licencji filmowych i sportowych. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 197.534 zł w 2010 roku i wynikały głównie z wypracowanego zysku netto w wysokości 258.470 zł skorygowanego przez amortyzację i utratę wartości, koszty odsetek oraz podatek dochodowy, i pomniejszonego przede wszystkim o (i) zwiększenie wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym, (ii) zmianę stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów, (iii) zwiększenie stanu należności i innych aktywów oraz (iv) wzrost stanu zapasów.

Środki pieniężne wykorzystane w działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 2.426.751 zł w 2011 roku i dotyczyła przede wszystkim nabycia 100% akcji Telewizji Polsat, a także innych wydatków w tym na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych, a także obligacji NFI Magna Polonia S.A. oraz zaliczek przekazanych na zakup udziałów w spółce INFO-TV-FM. Wartość środków pieniężnych wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 77.419 zł w 2010 roku i dotyczyła przede wszystkim nabycia udziałów w M.Punkt oraz nabycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych.

Środki pieniężne z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosła 2.327.429 zł w 2011 roku i wynikała głównie z zaciągniętego Kredytu Terminowego i Kredytu Pomostowego w łącznej wysokości 2.800.000 zł oraz 1.372.245 zł z wyemitowanych Obligacji, co zostało po części skorygowane spłatą otrzymanych kredytów w wysokości 1.538.844 zł, zapłatą odsetek od kredytów, pożyczek i leasingu finansowego w wysokości 289.899 zł oraz spłatą kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 18.041 zł. Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej w 2010 roku wyniosła 191.769 zł i wynikała głównie z wypłaty dywidendy oraz spłaty kredytów i pożyczek, skompensowanych przez środki pieniężne z kredytu w rachunku bieżącym.

Punkt 6.9.3. Wydatki inwestycyjne

Ponieśliśmy 65.674 zł i 45.593 zł wydatków inwestycyjnych odpowiednio w 2011 i w 2010 roku. Wskaźnik wydatki kapitałowe przez przychody ze sprzedaży wyniósł 2,8% i 3,1% odpowiednio w 2011 i w 2010 roku. Wydatki kapitałowe w 2011 roku dotyczyły przede wszystkim uregulowania zobowiązań inwestycyjnych wykazanych na dzień 31 grudnia 2010 roku oraz zakupu urządzeń do emisji i kompresji, zakupu środków transportu, sprzętu komputerowego, wyposażenia, modernizacji nieruchomości i rozbudowy systemów informatycznych.

Punkt 6.9.4. Zobowiązania umowne

Poniższa tabela przedstawia zestawienie naszych najistotniejszych zobowiązań umownych (przyszłe przepływy pieniężne) na dzień 31 grudnia 2011 roku:

	Razem	Poniżej 1 roku	1 do 5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania umowne				
Kredyty i pożyczki	1.523.993	264.147	1.259.846	-
Zobowiązania z tytułu Obligacji	2.261.816	110.144	440.576	1.711.096
Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych	358.879	155.502	203.377	-
Leasing finansowy	1.186	252	934	-
Leasing operacyjny	798.734	159.689	486.722	152.323
Razem zobowiązania umowne	4.944.608	689.734	2.391.455	1.863.419

Na dzień 31 grudnia 2011 roku, większość naszych zobowiązań umownych miało charakter zobowiązań długoterminowych, z okresem wymagalności powyżej roku.

Punkt 6.9.5. Zobowiązania pozabilansowe

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych w wysokości 358.879 zł.

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

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Do roku	6.702	-
Razem	6.702	-

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2011 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup sprzętu technicznego wyniosła 10.613 zł (12.595 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku). Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2011 roku z tytułu modernizacji nieruchomości wyniosła 3.906 zł (75 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku). Kwota niezafakturowanych dostaw i usług w ramach umów na zakup licencji i oprogramowania wyniosła 946 zł na dzień 31 grudnia 2011 roku (344 zł na dzień 31 grudnia 2010 roku).

Zobowiązania z tytułu weksli

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu weksli na łączną kwotę 22 zł (bez weksli in blanco).

Ponadto, na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała weksle in blanco (zabezpieczenia należytego wykonania umów z operatorami telefonii komórkowej, zabezpieczenia umów najmu, umowy kredytowej i umów leasingu).

Punkt 6.10. Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym

W 2011 roku Jednostka Dominująca nie udzieliła żadnych pożyczek.

Punkt 6.11. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym

W dniu 14 kwietnia 2011 roku zostały zawarte umowy przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń w związku z zawartymi przez Grupę w dniu 31 marca 2011 roku umową kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) i umową kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement):

- (i) Zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.;
- (ii) Zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich udziałach w Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. należących do Spółki;
- (iii) Przelew wierzytelności na zabezpieczenie, przysługujących Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. wobec różnych dłużników;
- (iv) Hipoteka łączna umowna na nieruchomościach będących własnością Spółki;
- (v) Oświadczenie Spółki, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego.

W dniu 18 kwietnia 2011 roku zostały zawarte umowy przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń w związku z zawartymi przez Grupę w dniu 31 marca 2011 roku umową kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) i umową kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement):

- (i) Przelewy wierzytelności na zabezpieczenie, przysługujących Spółce wobec różnych dłużników.

W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka zawarła umowę zastawu, na mocy której ustanowiła zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich akcjach w Telewizji Polsat S.A., należących do Spółki.

W dniu 20 czerwca 2011 roku, w związku z przekształceniem spółki zależnej od Spółki - Telewizji Polsat S.A. - w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, Spółka zawarła umowę zastawu, na mocy której ustanowiła zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich udziałach w Telewizji Polsat Sp. z o.o. należących do Spółki.

W dniu 17 i 20 czerwca 2011 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. oraz jej spółki zależne: RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Nord License AS z siedzibą w Norwegii, Polsat License Ltd. z siedzibą w Szwajcarii i Polsat Futbol Ltd. z siedzibą w Wielkiej Brytanii, zawarły umowy i inne dokumenty, na podstawie których zostały ustanowione dodatkowe zabezpieczenia zabezpieczające spłatę kredytu terminowego i kredytu rewalwingowego, udzielonych na podstawie Umowy Kredytu, oraz spłaty (wykupu, odkupu) High Yield Notes (tj. Senior Notes), w szczególności:

- (i) Zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o.;
- (ii) Zabezpieczenia na majątku Nord License AS, Polsat Futbol Ltd., Polsat License Ltd.;
- (iii) Zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich akcjach i udziałach w RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o. należących do Telewizji Polsat Sp. z o.o.;
- (iv) Zastaw na udziałach w Nord License AS, Polsat License Ltd. i Polsat Futbol Ltd., należących do Telewizji Polsat Sp. z o.o.;
- (v) Przelew wierzytelności na zabezpieczenie, przysługujących Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Nord License AS, Polsat License Ltd. oraz Polsat Futbol Ltd. wobec różnych dłużników;
- (vi) Hipoteka na nieruchomościach będących własnością Telewizji Polsat Sp. z o.o.;
- (vii) Hipoteka na nieruchomościach będących własnością RS TV S.A.;
- (viii) Oświadczenie Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego.

Poza zabezpieczeniami, o których mowa powyżej, zgodnie z Umową Dotyczącą Warunków Emisji Obligacji (ang. Indenture), Obligacje (szczegóły dotyczące Obligacji – patrz część 6.9.1. *Zewnętrzne źródła finansowania*) są gwarantowane przez każdego z Gwarantów Pierwotnych (Spółka, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.).

Ponadto w dniu 20 maja 2011 roku zawarto następujące umowy oraz ustanowiono niżej wymienione zabezpieczenia:

- (i) zastaw rejestrowy i finansowy na rzecz Citicorp na prawach do rachunków bankowych Cyfrowy Polsat Finance A.B. (emitenta Obligacji) prowadzonych przez RBS Bank (Polska) S.A.;
- (ii) zastaw na udziałach na rzecz stron finansujących reprezentowanych przez Citicorp na wszystkich istniejących i przyszłych udziałach Cyfrowy Polsat Finance A.B. oraz na wszelkich prawach związanych z tymi udziałami;
- (iii) zastaw na rachunku bankowym na rzecz stron finansujących reprezentowanych przez Citicorp na prawach do rachunku bankowego Cyfrowy Polsat Finance A.B. prowadzonego przez EFB Bank AB.

W dniu 10 czerwca 2011 roku Cyfrowy Polsat Finance A.B. zawarł umowę zastawniczą z Citicorp Trustee Company Limited, na podstawie której Cyfrowy Polsat Finance ustanowił na rzecz Citicorp zastaw finansowy i rejestrowy na 10 obligacjach imiennych, wyemitowanych przez Spółkę w dniu 20 maja 2011 roku, o łącznej wartości nominalnej 350 milionów EUR (nie w

tysiącach) i o terminie zapadalności w 2018 roku. Powyższe zastawy zabezpieczają niepodporządkowane obligacje zabezpieczone o łącznej wartości nominalnej 350 milionów EUR (nie w tysiącach) z terminem zapadalności w 2018 roku wyemitowane przez Cyfrowy Polsat Finance oraz zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu umów kredytu.

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

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

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

Ponadto Prezes UOKiK nakazał po uprawomocnieniu się decyzji publikację jej treści na stronie internetowej <http://www.cyfrowypolsat.pl/> oraz w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim. Jednocześnie na podstawie art. 106 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów nałożył na Cyfrowy Polsat S.A. karę pieniężną w wysokości 994.000 zł (nie w tysiącach) płatną do budżetu państwa z tytułu naruszenia zakazu o którym mowa w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w decyzji, co stanowi 0,09% przychodu osiągniętego przez Jednostkę Dominującą w 2008 roku.

Spółka wniosła odwołanie od w/w decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zaś Prezes UOKiK wniósł w dniu 14 kwietnia 2010 roku o oddalenie odwołania w całości.

Na rozprawie w dniu 12 sierpnia 2011 roku Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ogłosił wyrok, podtrzymujący decyzję Prezesa UOKiK stwierdzającą naruszenie zbiorowych interesów konsumentów przez Cyfrowy Polsat S.A. Sąd zgodził się również z wysokością nałożonej przez Urząd kary w kwocie ponad 994.000 zł (nie w tysiącach).

Pismem z dnia 10 października 2011 roku Spółka złożyła apelację od w/w wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie wystąpiły żadne zmiany.

Powództwo wytoczone przez SkyMedia Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa wytoczonego przez spółkę SkyMedia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, o świadczenie wyrównawcze i odszkodowanie. W dniu 2 kwietnia 2010 roku Sąd Okręgowy dla Warszawy Pragi w Warszawie X Wydział Gospodarczy ogłosił wyrok w sprawie, na podstawie którego Jednostka Dominująca została zobowiązana do zapłaty na rzecz SkyMedia Sp. z o.o. kwoty 545.000 złotych (nie w tysiącach) wraz z odsetkami ustawowymi od 28 sierpnia 2007 roku oraz 30 tysięcy złotych tytułem zwrotu kosztów sądowych. W dniu 22 września 2010 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie utrzymał w mocy wyrok Sądu Okręgowego. W dniu 26 stycznia 2012 roku, Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania.

Spory z organizacjami zbiorowego zarządzania

Obowiązujące regulacje prawne w Polsce nakładają na nadawców programów obowiązek wnoszenia różnych opłat z tytułu korzystania z praw autorskich do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi („OZZPA”). Na dzień 31 grudnia 2011 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. pozostawała w sporze z niektórymi z OZZPA odnośnie zasadności, zakresu oraz wysokości opłat z tytułu wykorzystywania praw należących do autorów reprezentowanych przez nie. Na dzień 31 grudnia 2011 roku, Telewizja Polsat Sp. z o.o. występowała w roli pozwanego przez OZZPA na łączną kwotę główną 10.560.000 zł (nie w tysiącach) oraz odsetki.

Punkt 6.13. Informacje o ryzyku rynkowym

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- Ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- Zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- Utrzymanie dobrej kondycji finansowej, oraz
- Wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Grupa stosuje spójne podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym. 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
- 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 znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). W 2011 roku Grupa była narażona na wyższe ryzyko walutowe z tytułu nowego finansowania pozyskanego w euro na nabycie akcji spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. Po nabyciu akcji tej spółki ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD).

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.

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

W dniu 10 sierpnia 2010 roku Jednostka Dominująca zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 12.000 EUR i 18.000 USD. W dniu 4 listopada 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

łącznie kwotę 18.000 USD. Opisanie opcje walutowe zostały zakupione w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto Spółki. Spółka nie zastosowała rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do tych opcji. Na dzień 31 grudnia 2010 roku wartość godziwa pozostałych do wykorzystania opcji walutowych wyniosła 5.604 zł i została wykazana w bilansie w pozycji Pozostałe aktywa obrotowe. W 2011 roku Spółka rozpoznała w rachunku zysków i strat koszty finansowe netto związane z wyceną i realizacją opcji w wysokości 3.125 zł a w okresie od 10 sierpnia do 31 grudnia 2010 roku w wysokości 922 zł.

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 2011							
	EUR	USD	GBP	CHF	SEK	NOK	AUD	CAD
Należności z tytułu dostaw i usług	1.859	1.251	-	-	-	-	29	15
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.583	4.500	26	486	505	1.378	-	-
Obligacje Senior Notes	(344.724)	-	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(1.835)	(8.150)	-	(43)	-	-	-	-
Ekspozycja brutto	(343.117)	(2.399)	26	443	505	1.378	29	15
CIRS	43.641	-	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(299.476)	(2.399)	26	443	505	1.378	29	15
							31 grudnia 2010	
							EUR	USD
Należności z tytułu dostaw i usług							2.123	28
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty							1.469	932
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług							(7.373)	(8.915)
Ekspozycja brutto							(3.781)	(7.955)
Walutowe opcje call							7.000	27.000
Ekspozycja netto							(3.219)	(19.045)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2011	2010	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
1 EUR	4,1198	3,9946	4,4168	3,9603
1 USD	2,9634	3,0157	3,4174	2,9641
1 GBP	4,7470	4,6587	5,2691	4,5938
1 CHF	3,3481	2,8983	3,6333	3,1639
1 SEK	0,4561	0,4190	0,4950	0,4415
1 NOK	0,5284	0,4988	0,5676	0,5071
1 AUD	3,0549	2,7716	3,4670	3,0177
1 CAD	2,9929	2,9295	3,3440	2,9691

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie. Dla roku 2010 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

	2011					2010				
	Stan na 31 grudnia 2011 w walucie	Szacowa- na na zmiana kursu w %	Szacowa- na na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2010 w walucie	Szacowa- na na zmiana kursu w %	Szacowa- na na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	1.859	8.211	5%	411	-	2.123	8.407	5%	420	-
USD	1.251	4.276	5%	214	-	28	83	5%	4	-
GBP	-	2	5%	-	-	-	-	5%	-	-
AUD	29	99	5%	5	-	-	-	5%	-	-
CAD	15	50	5%	3	-	-	-	5%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	1.583	6.993	5%	350	-	1.469	5.816	5%	291	-
USD	4.500	15.380	5%	769	-	932	2.763	5%	138	-
CHF	486	1.765	5%	88	-	-	-	5%	-	-
GBP	26	137	5%	7	-	-	-	5%	-	-
SEK	505	250	5%	13	-	-	-	5%	-	-
NOK	1.378	782	5%	39	-	-	-	5%	-	-
Obligacje										
EUR	(344.724)	(1.522.577)	5%	(77.129)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(1.835)	(8.106)	5%	(405)	-	(7.373)	(29.200)	5%	(1.460)	-
USD	(8.150)	(27.853)	5%	(1.393)	-	(8.915)	(26.426)	5%	(1.321)	-
CHF	(43)	(157)	5%	(8)	-	-	-	5%	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(76.036)	-					(1.928)
Opcje walutowe										
EUR	-	-	5%	-	-	7.000	27.722	5%	923	-
USD	-	-	5%	-	-	27.000	80.031	5%	3,040	-
CIRS										
EUR	43.641	192.754	5%	612	8.861	-	-	5%	-	-
Podatek dochodowy				(14.331)	1.684					387
Razem wpływ na wynik netto okresu				(61.093)	7.177					1.648

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2011					2010					
	Stan na 31 grudnia 2011 w walucie	Stan na 31 grudnia 2011 w PLN	Szacow a-na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2010 w walucie	Stan na 31 grudnia 2010 w PLN	Szacowa- na zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	
Należności z tytułu dostaw i usług											
EUR	1.859	8.211	-5%	(411)	-	2.123	8.407	-5%	(420)	-	
USD	1.251	4.276	-5%	(214)	-	28	83	-5%	(4)	-	
GBP	-	2	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-	
AUD	29	99	-5%	(5)	-	-	-	-5%	-	-	
CAD	15	50	-5%	(3)	-	-	-	-5%	-	-	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty											
EUR	1.583	6.993	-5%	(350)	-	1.469	5.816	-5%	(291)	-	
USD	4.500	15.380	-5%	(769)	-	932	2.763	-5%	(138)	-	
CHF	486	1.765	-5%	(88)	-	-	-	-5%	-	-	
GBP	26	137	-5%	(7)	-	-	-	-5%	-	-	
SEK	505	250	-5%	(13)	-	-	-	-5%	-	-	
NOK	1.378	782	-5%	(39)	-	-	-	-5%	-	-	
Obligacje											
EUR	(344.724)	(1.522.577)	-5%	76.129	-	-	-	-5%	-	-	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług											
EUR	(1.835)	(8.106)	-5%	405	-	(7.373)	(29.200)	-5%	1.460	-	
USD	(8.150)	(27.853)	-5%	1.393	-	(8.915)	(26.426)	-5%	1.321	-	
CHF	(43)	(157)	-5%	8	-	-	-	-5%	-	-	
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				76.036	-					1.928	-
CIRS											
EUR	43.641	192.754	-5%	(612)	(8.853)	-	-	-5%	-	-	
Opcje walutowe											
EUR	-	-	-5%	-	-	7.000	27.722	-5%	(421)	-	
USD	-	-	-5%	-	-	27.000	80.031	-5%	(2,344)	-	
Podatek dochodowy				14.331	1.682					(159)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				61.093	(7.171)					(678)	-

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

		2011		2010	
		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	(60.881)	7.177	141	-
	USD	(332)	-	1.507	-
	CHF	65	-	-	-
	GBP	6	-	-	-
	SEK	11	-	-	-
	CAD	2	-	-	-
	AUD	4	-	-	-
	NOK	32	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o 5%					
	EUR	60.881	(7.171)	266	-
	USD	332	-	(944)	-
	CHF	(65)	-	-	-
	GBP	(6)	-	-	-
	SEK	(11)	-	-	-
	CAD	(2)	-	-	-
	AUD	(4)	-	-	-
	NOK	(32)	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był niższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 61.093 zł oraz wyższy o 1.648 zł a pozostały zysk całkowity wyższy o 7.177 zł w 2011 roku (brak wpływu na zysk całkowity w roku 2010). Wzmocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 61.093 zł i spadek o 678 zł oraz spadek zysku całkowitego o 7.171 zł w 2011 roku (brak wpływu na zysk całkowity w roku 2010). Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmienione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody 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.

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 Spółka zawarła transakcje IRS.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	124	-
Zobowiązania finansowe	(1.545.880)	(477)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	292.058	32.289
Zobowiązania finansowe	(1.281.000)	(18.041)
Ekspozycja netto	(988.942)	14.248
Wartość nominalna transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej		
Profil ryzyka stopy procentowej dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe po uwzględnieniu transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej		
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	124	-
Zobowiązania finansowe	(1.545.880)	(477)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	292.058	32.289
Zobowiązania finansowe	(640.500)	(18.041)
Ekspozycja netto po uwzględnieniu transakcji zabezpieczających	(348.442)	14.248

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej

	Zestawienie pozostałego			
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku całkowitego	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2011				
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(9.889)	9.889	11.160	(11.160)
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(9.889)	9.889	11.160	(11.160)
Na dzień 31 grudnia 2010				
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	325	(318)	-	-
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	325	(318)	-	-

* - obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotówkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Punkt 7. Transakcje z podmiotami powiązaniymi

Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez nas lub jednostkę od nas zależną z podmiotami powiązaniymi zawarte zostały w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku w Nocie 44 *Transakcje z jednostkami powiązaniymi*.

Punkt 8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko związane z działalnością

Skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na rynku reklamy lub wydatkach konsumpcyjnych w Polsce mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

Przychody Grupy pochodzą prawie w całości od reklamodawców telewizyjnych i abonentów DTH na terenie Polski. Spadek wydatków na reklamę w Polsce może w istotny sposób zaszkodzić poziomowi przychodów oraz perspektywom rozwoju naszej działalności w zakresie produkcji i nadawania programów telewizyjnych. W Polsce spadek tempa wzrostu PKB zazwyczaj skutkuje znacznym obniżeniem wydatków na reklamę. Ponieważ wśród klientów naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, może spowodować ograniczenie przez klientów swoich budżetów reklamowych w Polsce. Ponadto, jeśli tacy klienci dostrzegą słabość polskiej gospodarki, może nastąpić spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować obniżeniem jakości nadawanych programów lub zmusić nas do ograniczenia liczby programów udostępnianych w wyniku bezpośredniego wytworzenia lub nabycia. 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 obniżyłoby naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Natomiast w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym, wszelkie redukcje lub przesunięcia wydatków przez polskich konsumentów mogą wpływać negatywnie na poziom naszej bazy abonentów lub dynamikę jej poszerzania, czy też na kwoty wydatkowane przez abonentów na nasze usługi. Wysokość przychodów osiąganych w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni abonenci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, rekreację i potrzeby telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu, konsumenci będą prawdopodobnie przeznaczali mniej środków na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym może również doprowadzić istniejących i potencjalnych abonentów do wyboru naszych tańszych pakietów, co wywarłoby negatywny wpływ na poziom naszych przychodów i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na ryzyko walutowe, które może zaszkodzić wynikom naszej działalności.

Nasza działalność jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów walut. Podczas gdy przychody ze sprzedaży są denominowane głównie w złotych, około 35% naszych kosztów operacyjnych (w 2011 roku) jest denominowanych w innych walutach. Posiadamy należności i zobowiązania handlowe (obejmujące zobowiązania z tytułu zakupu dostępu do kanałów i programów telewizyjnych z oferty wiodących studiów i innych dostawców treści programowych, zakupu dekodek, innego sprzętu technicznego i oprogramowania, oraz zobowiązania z tytułu najmu pojemności transponderów), które są denominowane w walutach obcych, głównie w euro i dolarach amerykańskich. Nie jesteśmy w stanie wpływać na wahania kursów walut, a wszelkie niekorzystne zmiany kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą powodować znaczące zwiększenie naszych kosztów po przeliczeniu na złote, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągane wyniki i perspektywy rozwoju. Ponadto, wyemitowane Obligacje Senior Notes o oprocentowaniu na poziomie 7,125% są denominowane w euro, co znacznie zwiększa naszą ekspozycję na wahania kursów

walut, ponieważ zmiany kursu euro względem złotego mogą powodować zwiększenie środków pieniężnych w złotych niezbędnych do obsługi spłaty kapitału i odsetek od Obligacji.

Nasz sukces zależy od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji takich programów.

Prowadzimy działalność na rynkach, gdzie sukces handlowy zależy przede wszystkim od zadowolenia klientów i akceptacji treści programowych, które są często trudne do przewidzenia. Nasza zdolność do generowania przychodów z reklamy jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. Staramy się przyciągnąć i utrzymać abonentów DTH zapewniając im dostęp do szerokiego wachlarza kanałów, obejmującego kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne, filmowe oraz wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały nadawane w wysokiej rozdzielczości oraz niekodowane kanały telewizyjne i radiowe. Zadowolenie abonentów z naszej oferty programowej ma zasadnicze znaczenie dla możliwości przyciągania i utrzymania klientów, jak również generowania i zwiększania przychodów uzyskiwanych od abonentów. W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej osiągamy również przychody z wytwarzania i sprzedaży programów telewizyjnych dla osób trzecich, działających w Polsce oraz w mniejszym stopniu, na arenie międzynarodowej. Cena, jaką jesteśmy w stanie uzyskać od potencjalnych nabywców za programy wytwarzane we własnym zakresie, jest skorelowana 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. Nieustannym wyzwaniem dla nas jest przewidzenie, jakie programy i formaty odniosą sukces i w jakich godzinach. Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać abonentów naszych usług DTH, 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. Taka sytuacja spowodowałaby zwiększenie współczynnika odpływu abonentów, a nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej borykałby się z trudnościami w przyciąganiu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Choć produkcja lokalnych treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od nabywania programów 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 inwestycyjne, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie lokalnych treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów.

Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać abonentów i reklamodawców, jeśli nie zdołamy zawrzeć lub przedłużyć umów licencyjnych dających nam prawo do dystrybucji kluczowych programów.

Wyniki naszej działalności są uzależnione od umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym, w celu zapewnienia abonentom 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 pięciu lat na programy sportowe. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Posiadanie w ofercie atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania abonentów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze istniejące 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 dokonają rozwiązania znaczących umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Niemożność zawarcia lub przedłużenia ważnych licencji na treści programowe utrudniłaby nam dostarczanie i wprowadzanie nowych atrakcyjnych kanałów i

programów. Utrata zdolności do przyciągania i utrzymania abonentów i reklamodawców miałaby istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Wyniki operacyjne naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy.

Większość przychodów generowanych przez nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej pochodzi 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 faworyzowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych wynikające ze wzrostu znaczenia reklamy internetowej w Polsce, znaczny wzrost wydatków w 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 generowania 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 skutkowałoby obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz miałoby 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 negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i przepływy pieniężne.

Silna konkurencja panuje we wszystkich segmentach rynku, w których prowadzimy działalność, dlatego też nie możemy zagwarantować, że w przyszłości abonenci i reklamodawcy zdecydują się na zakup lub będą kontynuowali zakupy usług oferowanych przez nas, a nie wybiorą 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 generowali satysfakcjonujące przychody z abonamentu DTH i reklamy telewizyjnej. Nasi obecni i potencjalni przyszli konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze przechwytywanie abonentów i reklamodawców na swoje usługi. Naszymi głównymi konkurentami na rynku telewizji satelitarnej są platforma Cyfra+ i platforma „n”. Oprócz bezpośrednich konkurentów DTH, mamy do czynienia z konkurencją ze strony nadawców korzystających z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa (IPTV). 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.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN i TVP. TVN jest wiodącym nadawcą komercyjnym w Polsce. Natomiast TVP jest nadawcą państwowym, finansowanym częściowo ze środków publicznych, który wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem powyższej misji, TVP nie może przerywać poszczególnych programów spotami reklamowymi. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto, będziemy 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 wiele większych nadawców, posiadających lepszą rozpoznawalność marki oraz większe zasoby, zwłaszcza firmy pochodzące z innych państw członkowskich Unii Europejskiej. Polski rynek TV może być atrakcyjny dla nowych uczestników z kilku powodów, obejmujących zmiany w ustawach i rozporządzeniach. Na przykład, zmiana Ustawy o radiofonii i telewizji umożliwi zamieszczanie większej ilości reklam w programach TV i filmach nadawanych w Polsce, jak również rozszerza zakres innych dozwolonych działań reklamowych. Proponowane zmiany regulacyjne mogą przyciągnąć kolejnych nadawców na polski rynek telewizyjny. Wreszcie, coraz większe sukcesy odnoszone w Polsce przez dostawców telewizji satelitarnej, kablowej i naziemnej doprowadzą prawdopodobnie do rozproszenia struktury telewizyjnej, w wyniku czego będzie nam trudniej przekonywać

reklamodawców do zakupu czasu antenowego na naszych kanałach. Utrata abonentów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów miałaby istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszej telewizji DTH, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej zależą od utrzymania efektywnej działalności naszej sieci sprzedaży.

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja naszych usług telewizji satelitarnej, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej. Ze względu na nasilającą się konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom dążąc do rozszerzenia sieci sprzedaży i dystrybucji oraz zmiany kanałów dystrybucji, które wykorzystujemy obecnie do dystrybucji naszych usług telewizji DTH, Internetu szerokopasmowego i telefonii komórkowej. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom działającym w naszej sieci sprzedażowo-dystrybucyjnej będzie skutkowało zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku netto osiąganego przez nasz Segment usług świadczonych klientom indywidualnym. Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji mogą nam znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie abonentów telewizji DTH, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej, co może mieć zdecydowanie niekorzystny wpływ na poziom naszych całkowitych przychodów. Ponadto, jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów inwestycyjnych.

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, a w konsekwencji mogą szkodzić naszemu wizerunkowi i skutkować utratą klientów.

Dostawcy zewnętrzni udzielają wsparcia oraz dostarczają sprzęt i infrastrukturę do prowadzenia naszej działalności. Posiadamy znikomy wpływ na sposób i czas wykonania przez takich kontrahentów ich zobowiązań wobec nas. Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług telewizji DTH, Internetu szerokopasmowego i telefonii komórkowej. Dostarczanie usług DTH do naszych abonentów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u naszych kooperantów. Podobnie, udostępniając szerokopasmowy Internet lub usługi telefonii komórkowej, polegamy na jakości infrastruktury szerokopasmowego dostępu do Internetu lub sieci komórkowych operatorów zewnętrznych. Również przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu kooperantów. Ponadto, zlecamy na zewnątrz wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym niektóre funkcje administracyjne, finansowe i informatyczne. Te i inne usługi obce mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych produktów i usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów nie będzie w stanie lub odmówi nam świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na racjonalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla reputacji marek „Cyfrowy Polsat” i „Telewizja Polsat” oraz związanej z nimi wartości, nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji oraz obniżenie wartości związanej z naszymi markami mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Technologie wykorzystywane na rynkach, na których działamy podlegają ciągłym zmianom, a nieprzewidzenie lub brak dostosowania się do takich zmian, czy też brak wprowadzenia nowych produktów i usług może sprawić, że nasza oferta stanie się nieodpowiednia lub przestarzała.

Technologie stosowane na rynkach DTH, nadawania telewizji, udostępniania Internetu szerokopasmowego oraz usług telefonii komórkowej rozwijają się bardzo dynamicznie, dlatego też nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie wystarczająco i skutecznie dostosować nasze usługi, aby nadać im za tak szybkim tempem rozwoju. Działamy w warunkach nieustannej presji na aktualizowanie naszej technologii telewizji satelitarnej oraz na dostarczanie naszym abonentom najnowocześniejszych opcji usług telefonii komórkowej i Internetu szerokopasmowego. Systemy kompresji, kodowania i zarządzania abonentami niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego satelitarnego centrum nadawczego, dekodery produkowane w naszej fabryce, 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 DTH, co może doprowadzić do utraty abonentów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii. Ponieważ w dalszym ciągu rozwijamy oferowane usługi telefonii komórkowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu, w tym naszą Multifertę, możemy napotkać trudności natury technicznej i logistycznej. Ponadto, obecnie zamierzamy wykorzystać fakt braku rozwiniętej infrastruktury Internetowej w całym kraju, zwłaszcza na terenach podmiejskich i wiejskich, poprzez promowanie i sprzedaż naszych usług zintegrowanych i usług DTH. Rozwój sieci stacjonarnego dostępu do Internetu w Polsce może doprowadzić do utraty naszej przewagi konkurencyjnej, którą obecnie zawdzięczamy przede wszystkim stosowaniu technologii bezprzewodowej.

Stoimy w obliczu nieustannej potrzeby 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. Niektóre z tych urządzeń i technologii, pozwalają użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w późniejszym czasie oraz dają możliwość pomijania reklamy 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. Musimy określić sposoby utrzymania popytu widzów i reklamodawców na nadawane przez nas kanały. Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych odbiorców docelowych lub brak wykorzystania postępu technologicznego w naszej działalności nadawczej mógłby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Inicjatywy podejmowane w celu rozszerzenia naszej oferty usług mogą spowodować szybszy przyrost kosztów niż przychodów, co może tymczasowo lub trwale zmniejszyć poziom osiągniętych marż zysku.

Jesteśmy przekonani, że należy stale rozwijać naszą ofertę usług, lecz inicjatywy podejmowane w tym zakresie mogą się okazać bardzo kosztowne. Sądymy, że nasza dalsza ekspansja na rynku usług telefonii komórkowej i szerokopasmowego Internetu może znacznie zwiększyć nasz średni koszt pozyskania abonenta (ang. Subscriber Acquisition Cost, SAC). Do wzrostu powyższego średniego kosztu mogą się również przyczynić nasze wysiłki podejmowane w celu zwiększenia penetracji na rynku płatnej telewizji. Ponadto nasz średni SAC może wzrosnąć w przypadku podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom. Nie możemy zagwarantować, że nakłady inwestycyjne, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na rozszerzenie naszej oferty usług zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów ekspansji.

Awarie systemów informatycznych i telekomunikacyjnych, w tym naszego satelitarnego centrum nadawczego, mogą wymagać znacznych nakładów inwestycyjnych w celu przywrócenia ich sprawności oraz mogą zaszkodzić naszej działalności i perspektywom rozwoju.

Nasza działalność w dużym stopniu zależy od sprawności wykorzystywanych przez nas systemów IT i telekomunikacyjnych, a awaria jednego lub wielu z powyższych systemów mogłaby w znaczący sposób zaszkodzić naszym wynikom operacyjnym i perspektywom rozwoju. Wykorzystywane przez nas systemy informatyczne są podatne na skutki klęsk żywiołowych (np. trzęsienia ziemi, powódzie, huragany, nawałnice i inne zjawiska), utraty zasilania, utraty bądź przerwy w usługach telekomunikacyjnych, wady oprogramowania sieciowego, uszkodzenia transponderów lub satelitów, działania terrorystyczne, sabotaż, zamieszki, niepokoje społeczne, strajki, inne spory zbiorowe i katastrofy. W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym wykorzystujemy głównie nasze centrum nadawcze, jak również system zarządzania abonentami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami. Każda awaria poszczególnych komponentów naszego satelitarnego centrum nadawczego, w tym awaria transponderów satelitarnych lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na dłuższy 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 inwestycyjnych w celu przywrócenia sprawności tych systemów. Ponadto, reklamodawcy i abonentci mogą od nas żądać odszkodowania z tytułu zakłóceń lub zawieszenia świadczenia usług spowodowanego awariami naszych systemów informatycznych.

Utrata lub niemożność utrzymania przez nas dobrej reputacji oraz wartości marek Cyfrowego Polsatu i Telewizji Polsat miałyby negatywny wpływ na naszą działalność.

Marki „Cyfrowy Polsat” i „Telewizja Polsat” stanowią istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas dobrej reputacji, jak również wartości związanej z markami „Cyfrowy Polsat” i „Telewizja Polsat” ma podstawowe znaczenie dla przyciągania i utrzymania abonentów i reklamodawców. Nasza reputacja może ucierpieć, jeśli powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub w zakresie wdrażania nowych produktów i usług, w szczególności takich jak telewizja wysokiej rozdzielczości HD, usługi telefonii komórkowej (jako MVNO), usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa, czy to ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne czynniki i okoliczności, które uniemożliwią spełnienie lub przewyższenie oczekiwań naszych obecnych i potencjalnych abonentów. Ponadto, jakość oferowanych przez nas produktów i usług będzie uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest znikomy. Jeśli tacy kontrahenci nie będą spełniali naszych norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, wtedy jakość naszych produktów i usług oraz nasza reputacja zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla reputacji marek „Cyfrowy Polsat” i „Telewizja Polsat” oraz związanej z nimi wartości, nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji oraz obniżenie wartości związanej z naszymi markami mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Istnieje ryzyko, że nie zdołamy uzyskać przewidywanych korzyści z tytułu nabycia Telewizji Polsat lub przyszłych przejęć.

Sukces nabycia Telewizji Polsat będzie uzależniony, między innymi, od skutecznej realizacji naszej strategii i umiejętnego wykorzystania efektów synergii pomiędzy przedsiębiorstwami Cyfrowy Polsat i Telewizja Polsat w sposób, który nie zakłóci istniejących wzajemnych relacji ani nie spowoduje obniżenia wydajności. Jeśli nie zdołamy osiągnąć powyższych celów, przewidywane korzyści z przejęcia mogą nie zostać zrealizowane w pełni lub w ogóle lub ich realizacja może trwać dłużej, niż oczekiwano.

Możliwe, że proces integracji po nabyciu spowoduje utratę kluczowych pracowników, zakłócenia bieżącej działalności naszych segmentów usług świadczonych klientom indywidualnym oraz nadawania i produkcji telewizyjnej lub brak jednolitości standardów, mechanizmów kontroli, procedur i zasad, które mogą wpływać negatywnie na naszą zdolność utrzymania relacji z podmiotami trzecimi i pracownikami, lub osiągnięcia spodziewanych korzyści z powyższej transakcji. Aby nabycie przyniosło przewidywane korzyści musimy, między innymi, zidentyfikować i wyeliminować zbędne działania i aktywa połączonych jednostek.

Działania zmierzające do osiągnięcia integracji mogą również odwracać uwagę i absorbować zasoby kadry zarządzającej, co może zaszkodzić wykonywaniu naszych codziennych obowiązków. Niemożność realizacji w pełnym zakresie korzyści spodziewanych z transakcji nabycia, jak również wszelkie opóźnienia w procesie integracji mogą wywierać istotny negatywny wpływ na naszą działalność.

Ponadto, integracja może przyczynić się do powstania dodatkowych lub nieprzewidzianych kosztów, które wpłyną na obniżenie osiąganych korzyści. Faktyczne synergie kosztowe mogą być niższe, niż się spodziewamy, a ich uzyskanie może trwać dłużej, niż przewidujemy.

Nasze zobowiązania dotyczące obsługi długu z tytułu Obligacji, Umowy Kredytowej (SFA) oraz innego zadłużenia mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania naszej działalności.

Nasza Spółka jest w wysokim stopniu lewarowana i posiada zobowiązania obsługi długu z tytułu Umowy Kredytowej (SFA) oraz Obligacji Senior Notes.

Znaczący poziom naszego zadłużenia może mieć istotne konsekwencje, na przykład może:

- utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Obligacji, Umowy Kredytowej (SFA) oraz innego zadłużenia;

- 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 pracującego oraz innych potrzeb Spółki i możliwości biznesowych;
- obniżyć naszą konkurencyjność w stosunku do naszych konkurentów, którzy posiadają niższe zadłużenie;
- zwiększać naszą podatność oraz ograniczać naszą elastyczność planowania działań lub reagowania na ogólne lub konkretne niekorzystne warunki gospodarcze występujące w naszej branży; oraz
- ograniczać nasze możliwości pożyczania dodatkowych funduszy, powodować wzrost kosztu takich pożyczek i/lub ograniczać naszą zdolność do finansowania kapitałem.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. Warunki Umowy Obligacji i Umowy Kredytowej (SFA) ograniczają nasze możliwości, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań nie stanowiących zadłużenia. Gdybyśmy zaciągnęli dodatkowe zadłużenie, związane z tym ryzyko będzie się nasilać.

Polegamy na doświadczeniu i zdolnościach naszego kierownictwa oraz kwalifikacjach naszych pracowników, dlatego też utrata tych osób może zaszkodzić naszej działalności.

Pomyślne prowadzenie naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania innych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej firmy, jak również od umiejętnego przyciągania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie obu naszych segmentów biznesowych. W branży telewizyjnej, telefonii komórkowej i Internetowej, 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 przyciągnąć i utrzymać takich członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność przyciągnięcia, odpowiedniego wyszkolenia, zmotywowania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, lub opóźnienia w tym zakresie, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki finansowe, wyniki operacyjne i perspektywy rozwoju.

Zmiana technologii nadawania telewizji naziemnej w Polsce z analogowej na cyfrową prowadząca do wzrostu liczby ogólnodostępnych kanałów niekodowanych (FTA) może skutkować obniżeniem popytu na nasze usługi DTH, a zarazem zmniejszeniem naszego udziału w oglądalności oraz zwiększeniem współczynnika odpływu abonentów.

Wymagane przejście z analogowego na cyfrowe nadawanie telewizji naziemnej w Polsce może znacznie zwiększyć liczbę konkurencyjnych dostawców telewizji. Możliwe jest również, że obecne limity dotyczące przyznawania koncesji na częstotliwości nadawania naziemnej telewizji cyfrowej zostaną zniesione. Prawdopodobnie spowodowałoby to wzrost liczby kanałów cyfrowych dostępnych na polskim rynku telewizyjnym, co mogłoby doprowadzić do odpowiedniego zmniejszenia naszego udziału w oglądalności. Sądzymy, że w wyniku przejścia z analogowego na cyfrowe nadawanie telewizji naziemnej, liczba naziemnych kanałów FTA w Polsce może się znacznie zwiększyć oraz może zostać uatrakcyjniona ich oferta programowa, co mogłoby doprowadzić do obniżenia popytu na nasze usługi DTH i odpływu istniejących abonentów, oraz wywarłoby istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki finansowe, wyniki operacyjne i perspektywy rozwoju.

Zakłócenia w naszej wewnętrznej produkcji dekodowników dla naszych abonentów DTH mogłyby zaszkodzić naszej reputacji i zwiększyć współczynnik odpływu abonentów.

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru telewizji satelitarnej oraz oferowania naszym abonentom DTH zakupu lub dzierżawy dekodowników po niższych cenach, w listopadzie 2007 roku rozpoczęliśmy produkcję dekodowników SD, a w kwietniu 2010 roku produkcję dekodowników HD. W 2011 roku dekodery produkowane w naszej fabryce stanowiły około 80% wszystkich dekodowników sprzedanych lub udostępnionych naszym abonentom DTH. Jeśli jakkolwiek partia naszych wewnętrznie produkowanych dekodowników okazałaby się wadliwa i została wycofana, prawdopodobnie byłibyśmy zobowiązani do pokrycia kosztów wymiany lub napraw takiego sprzętu, które mogłyby być znaczące. Ponadto, takie wycofanie zestawów odbiorczych mogłoby zaszkodzić naszej reputacji. Obecnie nasze moce produkcyjne są wykorzystywane prawie w całości. Ewentualne problemy z produkcją dekodowników we własnej fabryce zmusiłyby nas do pozyskiwania większej ilości

oferowanych dekoderów ze źródeł zewnętrznych. Istnieje ryzyko, że nie bylibyśmy w stanie nabyć wymaganej ilości dekoderów od dostawców zewnętrznych w odpowiednim czasie. Ponadto, w przypadku ogromnej większości oferowanych przez nas dekoderów, koszty ich nabycia ze źródeł zewnętrznych byłyby zdecydowanie wyższe od naszego własnego kosztu wytworzenia. Jeśli nie udało się pozyskać dekoderów od dostawców zewnętrznych na zadowalających warunkach cenowych, moglibyśmy zostać zmuszeni do podniesienia cen pobieranych od naszych abonentów, jako że wzrósłby nasz koszt amortyzacji. Ponadto, jeśli uzyskane dostawy dekoderów byłyby niewystarczające do zaspokojenia popytu ze strony abonentów, nasza reputacja wśród obecnych i potencjalnych abonentów doznałaby uszczerbku. Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderów we własnej fabryce mogłyby doprowadzić do utraty obecnych abonentów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych abonentów na nasze usługi DTH. Uszczerbek na reputacji oraz obniżenie wartości związanej z naszymi markami mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Problemy z pracownikami lub wzrost kosztów pracy mogą wpływać niekorzystnie na naszą działalność.

Chociaż wierzymy, że utrzymujemy poprawne relacje z pracownikami, zawsze istnieje ryzyko wystąpienia pewnych zakłóceń w pracy, strajków, lub znacznego wzrostu kosztów pracy w jednym lub wielu z naszych zakładów. 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. Wszelkie tego typu zakłócenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Roszczenia zgłaszane przez organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

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. Mimo, że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez inne tego typu organizacje. W chwili obecnej łączna kwota takich ewentualnych roszczeń jest niemożliwa do oszacowania. Niemniej jednak, ostateczna kwota płatności wymaganych od nas za korzystanie z praw autorskich, czy też kwota zaległych tantiem, do których zapłaty możemy zostać zobowiązani, może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne i perspektywy rozwoju.

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

Sukces naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej, 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 domniemane naruszenia mogą narazić nas na roszczenia odszkodowawcze ze strony osób trzecich. Ponadto, możemy zostać 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 znacznych ilości czasu, zasobów i środków pieniężnych w celu obrony przed powyższymi zarzutami. Utrata czasu i zasobów kadry zarządzającej oraz poniesienie potencjalnie wysokich kosztów może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe 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 nadawania programów, interaktywnych usług telewizyjnych i płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej. Jednak nie możemy być pewni, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte. Ponadto, nie możemy zagwarantować sobie przedłużania praw własności do zawartości programowej po upływie okresu ochrony znaków towarowych lub praw autorskich.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną moc, 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 dotkliwie dla działalności naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej. 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 kasetach wideo i płytach DVD, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji, lub poprzez Internet. Ponadto, brak przepisów regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie, stawia przed nami dodatkowe wyzwanie w zakresie ochrony naszych praw własności intelektualnej w cyberprzestrzeni. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodząc naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych w nasze możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści.

Nasza działalność jest uregulowana ustawami i rozporządzeniami w zakresie dystrybucji telewizji satelitarnej, nadawania telewizji, reklamy i sponsoringu, które podlegają okresowym rewizjom. Naruszenie takich przepisów prawa mogłoby zaszkodzić naszej działalności, reputacji oraz wynikom finansowym.

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa Polski i Unii Europejskiej, które ograniczają sposób prowadzenia naszego biznesu. Nasza działalność obwarowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), którzy pilnują, abyśmy przestrzegali przepisów Ustawy o radiofonii i telewizji oraz warunków naszych koncesji na nadawanie. Decyzje Przewodniczącego KRRiT, UKE lub innych regulatorów mogą ograniczać sposób prowadzenia naszej działalności.

UKE reguluje oba nasze segmenty biznesowe. W ramach naszego segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym prowadzimy działalność operatora wirtualnej sieci telefonii komórkowej. Operatorzy MVNO działający w Polsce podlegają licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, określającym na przykład maksymalne stawki za usługi telekomunikacyjne. Z kolei działalność segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej jest regularnie monitorowana przez UKE w celu upewnienia się, że postępujemy zgodnie z warunkami koncesji radiowych i rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez 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 szczególności przez przepisy regulujące działalność MVNO oraz dotyczące wykorzystywanych przez nas koncesji. W przypadku naruszenia przez nas przepisów ustawy Prawo telekomunikacyjne, UKE może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary, oraz może nam zakazać dalszego wykonywania działalności telekomunikacyjnej w Polsce.

Regulacje KRRiT dotyczą również obu naszych segmentów biznesowych, lecz mają większy wpływ na działalność segmentu 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 nałożone na działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej poprzez nasze koncesje nadawcze, Ustawę o radiofonii i telewizji oraz inne przepisy, w szczególności te regulujące

zawartość programów. 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 okresowym i bieżącym rewizjom przez uprawnione organy, dlatego też nie możemy zagwarantować, że przyszłe zmiany polskich przepisów nie wpłyną negatywnie na naszą ofertę programową lub na sposób prowadzenia naszej działalności. Na przykład, nasze przychody ze sponsoringu mogą się obniżyć w wyniku wprowadzenia nowych ograniczeń odnośnie czasu trwania i treści spotów sponsorskich, które weszły w życie w kwietniu 2011 roku. Takie nowe ograniczenia mogą obniżyć atrakcyjność spotów sponsorskich dla reklamodawców w Polsce, a w rezultacie spowodować spadek przychodów, które uzyskujemy z działalności sponsorskiej.

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 mieszkańców kraju odnośnie miejsc umieszczenia naszych anten satelitarnych. Wszelkie ograniczenia prawne lub tarcia społeczne związane z umiejscowieniem anten satelitarnych mogą obniżyć atrakcyjność naszych usług DTH oraz doprowadzić do utraty abonentów.

Jesteśmy również zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa Wielkiej Brytanii, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Zadaniem Ofcom jest dopilnować, abyśmy spełniali liczne wymogi o charakterze prawnym i administracyjnym, w szczególności te określone w brytyjskiej Ustawie o mediach i telekomunikacji z 2003 roku (UK Communications Act). Za naruszenie warunków koncesji, Ofcom może nałożyć na koncesjonariusza sankcje, w tym wymogi dotyczące treści usług objętych koncesją. Sankcje stosowane przez Ofcom mogą obejmować wyemitowanie wyników ustaleń Ofcom, nałożenie kary pieniężnej na koncesjonariusza, lub cofnięcie koncesji na nadawanie.

Postępowanie niezgodne z obowiązującymi nas przepisami ustaw lub rozporządzeń może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone po ich wygaśnięciu.

Prowadzenie naszej działalności wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez Ofcom lub KRRiT, a takie koncesje mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone po ich wygaśnięciu. Jeśli chodzi o nasz segment operacyjny usług świadczonych klientom indywidualnym, istnieją wątpliwości, czy prowadzenie takiej działalności wymaga posiadania stosownej koncesji. Pomimo tego uzyskaliśmy koncesję na rozprowadzanie niektórych programów TV, które obecnie oferujemy naszym abonentom drogą satelitarną. Nasza koncesja na rozprowadzanie programów wygaśnie w 2013 roku. Posiadamy również dwie koncesje na nadawanie naziemne oraz kilka koncesji na nadawanie satelitarne. Wszystkie koncesje na nadawanie telewizji są udzielane przez KRRiT na czas ograniczony. Nasza koncesja na nadawanie analogowej telewizji naziemnej wygaśnie w 2014 roku, natomiast nasze koncesje na nadawanie drogą satelitarną wygasną w różnych okresach w latach 2014 - 2020.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji, musimy przestrzegać odpowiednich przepisów ustawowych i wykonawczych ustanowionych przez KRRiT i Ofcom, 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 takiego stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. W szczególności istnieje ryzyko, że KRRiT uzna, iż jesteśmy faktycznie zobowiązani do uzyskania koncesji na działalność prowadzoną przez nasz segment usług świadczonych klientom indywidualnym, oraz że posiadana przez nas koncesja na rozprowadzanie programów jest niewystarczająca, gdyż nie wyszczególnia wielu z kanałów telewizyjnych, które obecnie oferujemy. Ofcom może cofnąć koncesję z wielu powodów, takich jak naruszenie warunków koncesji, nieprzestrzeganie instrukcji, czy nałożenie sankcji.

Oprócz możliwości cofnięcia koncesji, istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone przed lub w momencie ich wygaśnięcia. Ustawa o radiofonii i telewizji nie precyzuje, czy koncesje nadawcze ulegają automatycznemu przedłużeniu po upływie okresu ich ważności. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie przedłużyć ważność posiadanych przez nas koncesji na nadawanie na tych samych warunkach lub w ogóle.

Cofnięcie którejkolwiek z posiadanych przez nas koncesji lub jej nieprzedłużenie może spowodować konieczność wstrzymania lub całkowitego zaprzestania naszej działalności w zakresie objętym daną koncesją.

Przejście POLSATU z analogowej technologii nadawania na cyfrową może nie zostać ukończone na czas lub w ogóle, a to może skutkować utratą koncesji na nadawanie telewizji lub dużymi karami pieniężnymi.

Jesteśmy zobowiązani do zmiany technologii nadawania naszego głównego kanału – POLSAT – z naziemnej analogowej na cyfrową poprzez MUX-2. Rozpoczęliśmy już pokrywanie poszczególnych obszarów Polski w terminach określonych w naszej koncesji (wrzesień 2010), lecz uzgodniony z operatorem MUX-2 harmonogram techniczny zakończenia tego procesu nie jest obecnie w pełni skorelowany z harmonogramem ustalonym w decyzjach regulacyjnych. Mimo, że organy regulacyjne są świadome powyższego opóźnienia, a problem niezgodności harmonogramów ustalonych w koncesjach nadawczych oraz umowie z operatorem MUX-2 dotyczy wszystkich prywatnych nadawców korzystających z MUX-2, jeśli nie uda się nam zmienić technologii nadawania w wymaganym terminie, KRRiT ma prawo do cofnięcia naszej koncesji telewizyjnej. Nie posiadając takiej licencji byłibyśmy zmuszeni do wstrzymania nadawania kanału POLSAT. Nawet jeśli KRRiT nie cofnie naszej koncesji, brak terminowego przejścia z technologii analogowej na cyfrową mógłby narazić nas na karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za korzystanie z koncesji na nadawanie kanału.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) uzna, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy ochrony konsumentów.

Nasze działania są często monitorowane przez organy ochrony konkurencji pod kątem przestrzegania polskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub naruszających zbiorowe interesy konsumentów, tak jak podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe i stosowanie zakazanych klauzul umownych. Ponadto UOKiK, a także osoby fizyczne, mogą rozpocząć przeciwko nam postępowanie sądowe w celu wyjaśnienia czy nasza standardowa umowa abonencka nie zawiera prawnie zabronionych zapisów. Jeżeli decyzją sądu nasze praktyki lub warunki umowy zostaną uznane za wprowadzające w błąd lub za sprzeczne z polskim prawem ochrony konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja.

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają prawa ochrony 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.

Ryzyko związane z Obligacjami Senior Notes o oprocentowaniu 7,125% oraz z Umową Kredytową (SFA)

Emitentem Obligacji jest finansująca spółka celowa nieprowadząca własnej działalności operacyjnej. Emitent spłaca Obligacje z płatności uzyskiwanych od nas w ramach spłaty Pożyczki Finansowanej Obligacjami (ang. Notes Proceeds Loan), natomiast my spłacamy Pożyczkę Finansowaną Obligacjami z wpłat uzyskiwanych od naszych podmiotów zależnych. Dokonywanie takich wpłat przez nasze spółki zależne może podlegać różnym ograniczeniom.

Znaczna część naszej działalności jest prowadzona przez spółki zależne bezpośrednio lub pośrednio, a Emitent będzie spłacał Obligacje wyłącznie z płatności uzyskiwanych od nas w ramach spłaty Pożyczki Finansowanej Obligacjami. Natomiast nasze spłaty Pożyczki Finansowanej Obligacjami, Obligacji oraz innych zobowiązań są obsługiwane z płatności otrzymywanych od naszych podmiotów zależnych. Obsługa naszych zobowiązań, w tym z tytułu Obligacji oraz Umowy Kredytowej (SFA), jest uzależniona od otrzymywania dywidend oraz innych płatności od naszych spółek zależnych bezpośrednio lub pośrednio. Wypłaty dywidend, udzielanie pożyczek lub dokonywanie przedpłat na naszą rzecz przez spółki zależne może podlegać różnym ograniczeniom lub zostać uniemożliwione z powodu istniejącego jak i przyszłego zadłużenia niektórych z tych spółek, w tym również z tytułu naszej Umowy Kredytowej (SFA). Ponadto, możliwości wypłaty dywidend, udzielania pożyczek lub dokonywania przedpłat na naszą rzecz przez spółki zależne mogą być ograniczone przepisami prawa jurysdykcji, w których takie spółki zostały założone lub mają swoją siedzibę. Każda z powyżej opisanych sytuacji może utrudnić Gwarantowi obsługę jego zobowiązań, a w rezultacie wpływać niekorzystnie na naszą zdolność do obsługi naszych zobowiązań z tytułu Obligacji. W przypadku braku płatności ze strony naszych spółek zależnych, możemy nie znaleźć innych źródeł finansowania, które pozwoliłyby nam na dokonywanie płatności w ramach spłaty Pożyczki Finansowanej Obligacjami lub Obligacji.

Obsługa naszego zadłużenia wymaga znacznych ilości środków pieniężnych. Nasza zdolność do generowania wystarczających środków pieniężnych zależy od wielu czynników, z których wiele jest poza naszą kontrolą.

Nasze możliwości obsługi lub spłaty zadłużenia będą zależały 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 omówionych w tym rozdziale, na które często nie mamy wpływu.

W przeszłości obsługa naszego zadłużenia oraz inne potrzeby gotówkowe były finansowane przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz kredytami odnawialnymi. W rezultacie niedawnego nabycia Telewizji Polsat, oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia. Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości będziemy generować wystarczające przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, ani też że uzyskamy dostęp do finansowania dłużnego i kapitałowego w kwotach, które umożliwią nam terminową spłatę zadłużenia lub zaspokojenie innych potrzeb finansowych.

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 zostać zmuszeni do:

- ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz nakładów inwestycyjnych;
- sprzedaży aktywów;
- zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału w drodze emisji akcji; lub
- restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia, w tym Obligacji w terminie ich wymagalności lub wcześniej.

Poza tym warunki emisji Obligacji oraz nasza Umowa Kredytowa (SFA) ograniczają naszą zdolność do podejmowania takich alternatywnych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, być może nie uda się nam przeprowadzić powyższych działań na warunkach ekonomicznie uzasadnionych, lub w ogóle nie uda nam się ich przeprowadzić. Refinansowanie naszego zadłużenia mogłoby wymagać przyjęcia wyższych stóp procentowych lub spełnienia bardziej uciążliwych kowenantów, które mogłyby dodatkowo ograniczać naszą działalność. Gdybyśmy uzyskali dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, związane z tym ryzyko będzie wyższe.

Ponadto, poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków powodujące zaostrzenia na rynkach kredytowych oraz ograniczenie dostępności finansowania zadłużeniem lub kapitałem mogą wpływać na nasz dostęp do finansowania i powiązane koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania i zarządzania płynnością, uzyskania dodatkowego kapitału, czy też restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia.

Jeśli nie będziemy regulowali płatności zgodnie z warunkami dotyczącymi naszego zadłużenia, zadłużenie to wraz z długami zaciągniętymi na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (*cross-default*) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (*cross-acceleration*), mogą zostać postawione w stan wymagalności na żądanie, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich naszych zobowiązań, w tym Obligacji. 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, miałyby potencjalnie poważny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i osiągane wyniki, jak również na naszą zdolność do wypełnienia naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

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 zwyczajne ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie przedłużone, spłacone 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. Jeżeli nie zdołamy pozyskać finansowania dla nowych projektów, będziemy zmuszeni ich zaniechać, co może mieć niekorzystny wpływ na naszą spółkę oraz jej konkurencyjność.

Obligacje i Gwarancje naszych spółek zależnych niepełniących roli gwaranta będą strukturalnie podporządkowane zadłużeniu i akjom uprzywilejowanym, jeśli takie występują.

Nie wszystkie nasze spółki zależne będą gwarantowały spłatę Obligacji. W przypadku, gdy wobec spółki zależnej nie pełniącej roli gwaranta będzie prowadzone postępowanie zajęcia obciążonych aktywów, rozwiązania, likwidacji, reorganizacji, ustanowienia zarządu przymusowego lub inne postępowanie związane z upadłością lub niewypłacalnością:

- wierzyciele Emitenta i Gwarantów (w tym posiadacze Obligacji) nie będą mieli prawa egzekucji z aktywów takiej spółki zależnej; oraz
- wierzyciele takiej spółki zależnej nie pełniącej roli gwaranta, w tym wierzyciele handlowi i akcjonariusze uprzywilejowani (jeśli występują) będą uprawnieni do otrzymania pełnej płatności ze środków uzyskanych ze sprzedaży lub innego zbycia aktywów takiej spółki zależnej przed jakimikolwiek Gwarantami, jako że bezpośredni lub pośredni akcjonariusz będzie uprawniony do otrzymania wszelkich wypłat z takiej spółki zależnej.

Kowenanty określone w Umowach regulujących Obligacje i Kredyty (SFA) nakładają na nas znaczące ograniczenia operacyjne i finansowe oraz mogą ograniczać naszą zdolność do prowadzenia działalności, a w konsekwencji do spłaty Obligacji. Niespełnienie powyższych kowenantów, nawet tych, na które nie mamy wpływu, może skutkować niewywiązaniem się z umów, co może mieć znaczący negatywny wpływ na naszą sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Warunki emisji Obligacji zawierają, a inne przyszłe ustalenia finansowe mogą zawierać, kowenanty ograniczające naszą zdolność do finansowania przyszłej działalności operacyjnej lub ograniczające nasze potrzeby kapitałowe, lub ograniczające możliwość wykorzystania korzyści biznesowych. Kowenanty te ograniczają naszą możliwość między innymi:

- zaciągania lub gwarantowania dodatkowego zadłużenia;
- dokonywania określonych zastrzeżonych płatności lub inwestycji;
- sprzedaży, dzierżawy lub przenoszenia własności pewnych aktywów, w tym akcji zastrzeżonych spółek zależnych Cyfrowego Polsatu;
- zawierania pewnych transakcji z podmiotami powiązanymi;
- ustanawiania lub utrzymywania określonych zastawów;
- nakładania ograniczeń na zdolność zastrzeżonych spółek zależnych do wypłaty dywidend lub dokonywania innych płatności, udzielania pożyczek lub wypłaty zaliczek, lub przenoszenia aktywów na rzecz Cyfrowego Polsatu i jego zastrzeżonych spółek zależnych;
- osłabienia zabezpieczeń wiarytelności ustanowionych na rzecz Obligatariuszy;

- przeprowadzania fuzji, konsolidacji, lub łączenia się z innymi podmiotami; oraz
- określania zastrzeżonych spółek zależnych jako niezastrzeżone spółki zależne.

Nasza Umowa Kredytowa (SFA) zawiera kowenanty, ograniczające naszą zdolność między innymi do:

- dokonywania przejęć lub inwestycji;
- udzielania pożyczek lub innego finansowania innym podmiotom;
- zaciągania zadłużenia lub udzielania gwarancji;
- ustanawiania zabezpieczeń;
- sprzedaży, dzierżawy, przenoszenia własności lub zbywania aktywów;
- przeprowadzania fuzji lub konsolidacji z innymi spółkami;
- istotnej zmiany ogólnego charakteru naszej działalności;
- wypłaty dywidend, wykupu akcji własnych, spłaty zadłużenia wewnątrzgrupowego, lub wykupu lub zmniejszenia zadłużenia podporządkowanego;
- spłaty kapitału niektórych instrumentów dłużnych, w tym Obligacji;
- emitowania akcji;
- zawierania transakcji joint venture;
- dokonywania wypłat na rzecz pewnych inwestorów lub wierzycieli;
- zawierania transakcji na określonych instrumentach pochodnych;
- zawierania transakcji na warunkach innych niż rynkowe;
- zawierania transakcji sprzedaży lub leasingu zwrotnego; oraz
- zmiany niektórych umów, w tym umów dotyczących Obligacji.

Ponadto Umowa Kredytowa (SFA) zobowiązuje nas do przestrzegania pewnych kowenantów nakazujących oraz określonych kowenantów finansowych, które wymagają utrzymania wskaźnika dźwigni finansowej (liczonego jako stosunek całkowitego zadłużenia netto w ostatnim dniu stosownego okresu do skonsolidowanego EBITDA) poniżej ustalonego poziomu. Ponadto wskaźnik pokrycia odsetek (liczony jako stosunek skonsolidowanego EBITDA do obciążeń finansowych netto) oraz wskaźnik pokrycia przepływami pieniężnymi (liczony jako stosunek skonsolidowanych przepływów pieniężnych do kosztów obsługi zadłużenia) muszą osiągać uzgodnione poziomy.

Obostrzenia zawarte w Umowie Kredytowej (SFA) oraz w Umowie Obligacji mogą ograniczać naszą zdolność do prowadzenia działalności lub reagowania na zmieniające się warunki rynkowe, lub do wykorzystywania nadarzających się okazji biznesowych. Na przykład takie ograniczenia mogą wpływać niekorzystnie na nasze możliwości w zakresie finansowania działalności, dokonywania strategicznych przejęć, inwestycji lub zawierania sojuszy, restrukturyzacji naszej firmy, lub finansowania naszych potrzeb kapitałowych. Dodatkowo, możliwość spełniania powyższych kowenantów i ograniczeń może zależeć od wydarzeń, na które nie mamy wpływu, takich jak warunki utrzymujące się w gospodarce, na rynkach finansowych lub w naszej branży. Naruszenie któregośkolwiek z powyższych kowenantów lub ograniczeń może zostać uznane za niedotrzymanie Umowy Kredytowej (SFA), Umowy Obligacji, lub innych umów dotyczących naszego zadłużenia.

W przypadku niewywiązania się z umów dotyczących naszych instrumentów dłużnych (jeżeli nie nastąpi zrzeczenie się praw z tytułu takiego naruszenia przez wierzycieli lub naruszenie nie zostanie zniesione) nasi wierzyciele mogą dokonać wypowiedzenia swoich wierzytelności określonych w umowach instrumentów dłużnych oraz postawić wszystkie niespłacone kwoty takiego zadłużenia w stan natychmiastowej wymagalności, co mogłoby doprowadzić do automatycznego naruszenia umów innych instrumentów dłużnych, w tym Obligacji. Możliwość terminowej spłaty kapitału i płatności odsetek od naszego zadłużenia, w tym Obligacji i Kredytów (SFA), oraz finansowania naszej bieżącej działalności będzie zależała od naszych przyszłych wyników finansowych oraz zdolności do generowania środków pieniężnych, które będą w pewnym stopniu uzależnione od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, regulacji prawnych, jak również od wielu innych czynników, w tym od czynników omówionych w tym rozdziale, na które często nie mamy wpływu. Podjęcie wyżej wymienionych działań mogłoby doprowadzić do bankructwa lub likwidacji naszej spółki, co mogłoby oznaczać, że nie będziemy w stanie uregulować naszych zobowiązań wynikających z Obligacji.

Gwarancje i zabezpieczenia udzielone w celu zabezpieczenia Obligacji mogą być ograniczane przez obowiązujące przepisy prawa lub podlegać innym ograniczeniom i mechanizmom, które mogą wpływać niekorzystnie na ich ważność lub wykonalność.

Obowiązki Gwarantów mających siedzibę w Polsce, Szwajcarii, Norwegii i Wielkiej Brytanii, jak również egzekwowanie gwarancji lub innych zabezpieczeń udzielonych przez takich Gwarantów, będą ograniczone do maksymalnej kwoty, jaka może zostać zagwarantowana przez danego Gwaranta zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa każdej jurysdykcji, w zakresie, w jakim: udzielenie takiej gwarancji jest sprzeczne z interesem danego Gwaranta; lub obciążenia wynikające z takiej gwarancji przewyższają korzyści danego Gwaranta; lub udzielenie takiej gwarancji stanowiłoby naruszenie zasad pomocy finansowej lub przepisów o niedostatecznej kapitalizacji lub jakichkolwiek innych przepisów ustawowych oraz powodowałoby naruszenie obowiązków powierniczych przez dyrektorów danego Gwaranta skutkujące odpowiedzialnością cywilną lub karną. Zatem, egzekwowanie tego typu gwarancji lub zabezpieczeń od danego Gwaranta podlegałoby pewnym mechanizmom ochronnym dostępnym gwarantom lub, w niektórych przypadkach, ograniczeniom zawartym w warunkach takich gwarancji lub odpowiednich Dokumentach Zabezpieczeń mających na celu zapewnienie zgodności z wymogami ustawowymi obowiązującymi danego Gwaranta. W rezultacie zobowiązania Gwaranta z tytułu udzielonej gwarancji lub zabezpieczenia mogą zostać znacząco zredukowane lub wyeliminowane całkowicie, w zależności od prawa obowiązującego Gwaranta. Możliwe jest, że Gwarant, lub wierzyciel Gwaranta, lub syndyk masy upadłościowej w przypadku upadłości Gwaranta, zakwestionuje ważność i wykonalność gwarancji lub zabezpieczenia udzielonego przez Gwaranta na podstawie któregośkolwiek z powyższych powodów, oraz że właściwy sąd orzeknie o ograniczeniu lub anulowaniu takiej gwarancji lub zabezpieczenia. W stopniu, w jakim mają zastosowanie uzgodnione ograniczenia zobowiązań z tytułu gwarancji lub zabezpieczenia, Obligacje zostaną skutecznie podporządkowane wszystkim zobowiązaniom danego Gwaranta, w tym zobowiązaniom handlowym Gwaranta, lub zobowiązania z tytułu gwarancji zostaną uznane za niewykonalne. Gwarancje lub zabezpieczenia udzielone w przyszłości mogą podlegać analogicznym ograniczeniom.

Przepisy dotyczące oszukańczego transferu majątku, prawo upadłościowe oraz inne ograniczenia nałożone na Gwarancje i zabezpieczenia Obligacji mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na ważność i wykonalność Gwarancji, oraz mogą być mniej korzystne dla wierzycieli niż przepisy obowiązujące w innych krajach.

Gwaranci udzielają gwarancji spłaty Obligacji z zachowaniem pierwszeństwa zabezpieczenia. Gwaranci są podmiotami prawa Polski, Szwajcarii, Norwegii oraz Wielkiej Brytanii. Pomimo różnic w przepisach prawnych poszczególnych jurysdykcji, sąd, opierając się na przepisach o nielegalnym transferze majątku oraz innych przepisach prawa, może na ogół podporządkować lub unieważnić gwarancję oraz, jeśli dokonano już płatności z tytułu danej gwarancji, żądać zwrotu takiej płatności na rzecz gwaranta, w przypadku gdy sąd stwierdzi, że:

- rzeczywistym zamiarem udzielenia gwarancji było utrudnienie i opóźnienie spłaty lub oszukanie wierzycieli lub akcjonariuszy gwaranta, a w niektórych jurysdykcjach wystarczy, że beneficjent był świadomy niewypłacalności gwaranta w momencie wystawiania gwarancji;
- Gwarant nie otrzymał godziwego wynagrodzenia lub odpowiedniej równowartości w zamian za udzielenie gwarancji, lub że Gwarant: (i) był niewypłacalny lub został uznany za niewypłacalnego wskutek udzielenia gwarancji, (ii) był niedokapitalizowany lub stał się niedokapitalizowany wskutek udzielenia gwarancji, lub (iii) zamierzał lub miał nadzieję zaciągnąć zadłużenie, którego nie byłby w stanie spłacić w terminie wymagalności;

- udzielenie gwarancji nie leżało w interesie gwaranta, ani nie przyniosło żadnych korzyści korporacyjnych; lub
- łączna kwota płatności lub zobowiązań z tytułu gwarancji była wyższa od maksymalnej kwoty dozwolonej obowiązującymi przepisami prawa.

Przepisy poszczególnych państw dotyczące nielegalnego transferu majątku odnoszą się do różnych miar niewypłacalności. Niemniej jednak na ogół, Gwarant zostanie uznany za niewypłacalnego, jeżeli nie będzie w stanie spłacać swoich długów w terminie wymagalności, nie będzie miał dostępu do nowych kredytów i/lub jeżeli jego zobowiązania przewyższą aktywa. Jeśli sąd zadecyduje, że udzielenie danej Gwarancji było oszukańczym transferem majątku oraz unieważni taką Gwarancję, lub uzna ją za niewykonalną z jakiegokolwiek innego powodu, wtedy Obligatariusze utracą swoje roszczenia względem danego Gwaranta i od tego momentu będą wierzycielami wyłącznie Emitenta oraz pozostałych Gwarantów.

Ustanowione Zabezpieczenie może być niewystarczające do pokrycia zobowiązań wynikających z Obligacji.

Obligacje i Gwarancje zostaną zabezpieczone prawami do Zabezpieczenia, które będzie służyło również do zabezpieczenia zobowiązań wynikających z Kredytów (SFA). Powyższe Zabezpieczenie może również zabezpieczać dodatkowe zadłużenie w zakresie w jakim jest dozwolone przez Umowę Obligacji i Umowy pomiędzy Kredytodawcami. Prawa Obligatariuszy do Zabezpieczenia mogą zostać rozdwojone poprzez wzrost zadłużenia priorytetowego objętego Zabezpieczeniem, lub poprzez zmniejszenie Zabezpieczenia udzielonego dla Obligacji.

Wartość Zabezpieczenia oraz kwota możliwa do uzyskania z egzekucji Zabezpieczenia będą uzależnione od wielu czynników, takich jak m.in. możliwość sprzedaży Zabezpieczenia w zwykłej transakcji sprzedaży, sytuacja gospodarcza, oraz istnienie nabywców. Wartość księgowa Zabezpieczenia nie powinna być uznawana za wyznacznik wartości możliwej do uzyskania ze sprzedaży aktywów. Zabezpieczenie może być w całości lub w części niepienne, a jego wartość rynkowa może być trudna do ustalenia. Podobnie, nie możemy zapewnić, że znajdzie się rynek sprzedaży Zabezpieczenia, lub że likwidacja Zabezpieczenia odbędzie się bez znaczącego opóźnienia nawet jeśli taki rynek istnieje. Ponadto, zastawione akcje spółek mogą okazać się bezwartościowe, jeśli wobec danej jednostki toczy się postępowanie upadłościowe lub postępowanie związane z niewypłacalnością. Aktywa objęte Zabezpieczeniem są zlokalizowane w wielu krajach, dlatego też ewentualne zajęcie obciążonych aktywów musiałoby być prowadzone w wielu jurysdykcjach, co mogłoby ograniczyć cenę możliwą do uzyskania z ich sprzedaży. Na przykład, przepisy prawa dotyczące upadłości, niewypłacalności, ustanowienia zarządu przymusowego oraz inne ustawy obowiązujące w różnych krajach mogą się istotnie różnić a nawet być ze sobą sprzeczne, w tym w zakresie praw wierzycieli, pierwszeństwa realizacji zobowiązań wobec państwa lub innych wierzycieli, możliwości otrzymania odsetek po złożeniu pozwu, jak również czasu trwania postępowania.

W każdej jurysdykcji nadzór nad Zabezpieczeniem sprawuje Agent ds. Zabezpieczeń. Zgodnie z prawem angielskim, Agent ds. Zabezpieczeń sprawuje zarząd powierniczy nad wszystkimi zabezpieczeniami w imieniu każdej z Zabezpieczonych Stron, w tym Powiernika Obligacji i każdego z Obligatariuszy. Na korzyść Agenta ds. Zabezpieczeń ustanowiono również bezpośrednie zobowiązanie do zapłaty, lub "dług równoległy", przez każdego dłużnika będącego stroną Umowy pomiędzy Kredytodawcami, włączając wszystkich gwarantów i stron udzielających zabezpieczeń Obligacji. Zdolność Agenta ds. Zabezpieczeń do egzekwowania zabezpieczenia może być ograniczona przez prawo krajowe.

Zdolność Agenta ds. Zabezpieczeń do egzekwowania zabezpieczenia podlega bezwzględnie obowiązującym przepisom prawa każdej z jurysdykcji, w której ustanowiono zabezpieczenie. Istnieją pewne wątpliwości na gruncie prawa niektórych jurysdykcji, w tym Polski, Norwegii i Szwajcarii, co do zasadności uznawania oraz możliwości wykorzystania trustów, w tym także zarządu powierniczego nad zabezpieczeniem utworzonym na mocy Umowy pomiędzy Kredytodawcami. W celu rozwiązania wątpliwości, w ramach Umowy pomiędzy Kredytodawcami każdy z dłużników (włączając wszystkich gwarantów i strony udzielające zabezpieczeń Obligacji) przyjął na siebie bezpośrednie zobowiązanie do dokonania zapłaty ("Dług Równoległy") na rzecz Agenta ds. Zabezpieczeń. Postanowienia umowne odnośnie Długu Równoległego zezwalają Agentowi ds. Zabezpieczeń na podejmowanie działań we własnym imieniu w charakterze wierzyciela. Zgodnie z zapisami Umowy pomiędzy Kredytodawcami, Dług Równoległy jest zobowiązaniem do zapłaty Agentowi ds. Zabezpieczeń wszelkich kwot, które dłużnik będzie od czasu do czasu zobowiązany zapłacić na rzecz zabezpieczonych stron na podstawie dokumentów dłużnych, w tym Obligacji i Umowy Obligacji ("Zobowiązania Podstawowe"). Dług Równoległy stanowi odrębne zobowiązanie każdego z powyższych dłużników wobec Agenta ds. Zabezpieczeń, niezależne od Zobowiązań Podstawowych. Postanowienia umowne odnośnie Długu Równoległego ustanawiają zabezpieczone zobowiązanie w

zakresie każdego z Dokumentów Zabezpieczenia zabezpieczającego spłatę Obligacji i innego zadłużenia objętego Umową pomiędzy Kredytodawcami. Dokonanie płatności w ramach spłaty Zobowiązań Podstawowych zwalnia odpowiednią kwotę Długu Równoległego, natomiast dokonanie płatności w ramach spłaty Długu Równoległego zwalnia odpowiednią kwotę Zobowiązań Podstawowych. W związku z przyznaniem Agentowi ds. Zabezpieczeń prawa do zabezpieczenia (w tym również w celu zabezpieczenia spłaty Długu Równoległego), Powiernik Obligacji i Obligatariusze nie będą mieli bezpośredniego zabezpieczenia ani nie będą uprawnieni do podejmowania działań egzekucyjnych w odniesieniu do takiego zabezpieczenia, chyba że za pośrednictwem Agenta ds. Zabezpieczeń. W rezultacie Obligatariusze ponoszą pewne ryzyko związane z funkcjonowaniem zarządu powierniczego i Długu Równoległego. Nie możemy również zapewnić, że taka struktura Długu Równoległego będzie skuteczna przed wszystkimi sądami, ponieważ nie ma (lub istnieje niewiele) wytycznych sądowych lub innych wskazań dotyczących skuteczności stosowania takich rozwiązań w każdej właściwej jurysdykcji.

Egzekwowanie praw Obligatariuszy lub praw wynikających z Gwarancji lub Zabezpieczenia na terenie wielu krajów może okazać się trudne.

Spółka Emitenta została utworzona zgodnie z prawem Szwecji; Gwaranci są podmiotami prawa Polski, Szwajcarii, Norwegii oraz Wielkiej Brytanii; Zabezpieczenie obejmuje prawa do zabezpieczenia przyznane zgodnie z prawem powyższych jurysdykcji. W przypadku bankructwa, niewypłacalności, ustanowienia zarządu przymusowego lub podobnych zdarzeń, postępowanie może zostać wszczęte w każdym z powyższych krajów. Prawa Obligatariuszy wynikające z Obligacji, Gwarancji i Zabezpieczenia mogą podlegać prawu upadłościowemu i administracyjnemu w kilku jurysdykcjach i nie ma pewności, że Obligatariusze będą w stanie skutecznie dochodzić swoich praw w tak złożonych postępowaniach. Ponadto konieczność egzekwowania Zabezpieczenia w wielu krajach może ograniczyć cenę możliwą do uzyskania ze sprzedaży Zabezpieczenia.

Przepisy prawa dotyczące niewypłacalności, zarządu przymusowego oraz inne ustawy obowiązujące w krajach rejestracji Emitenta i Gwarantów mogą się istotnie różnić lub być sprzeczne ze sobą nawzajem oraz z przepisami prawa Stanów Zjednoczonych, w tym w zakresie praw wierzycieli, pierwszeństwa realizacji zobowiązań wobec państwa lub innych wierzycieli, możliwości otrzymywania odsetek po złożeniu pozwu, czasu trwania postępowania, jak również okresów preferencji. Zastosowanie tych przepisów prawa, oraz wszelkie konflikty pomiędzy nimi występujące, mogą rodzić wątpliwości, czy i w jakim zakresie prawa konkretnej jurysdykcji powinny być stosowane, co może wpływać niekorzystnie na zdolność Obligatariuszy do egzekwowania swoich praw wynikających z gwarancji i dokumentów zabezpieczenia w tych krajach, lub ograniczyć kwoty, które uda im się uzyskać.

Emitent i Gwaranci będą sprawowali kontrolę nad Zabezpieczeniem, a prowadzenie działalności lub sprzedaż poszczególnych aktywów mogą zmniejszyć pulę aktywów zabezpieczających Obligacje.

Dokumenty Zabezpieczenia pozostawiają Zabezpieczenie w posiadaniu Emitenta i Gwarantów oraz zezwalają im na sprawowanie wyłącznej kontroli, swobodne operowanie, oraz otrzymywanie, inwestowanie i dysponowanie przychodami uzyskiwanymi z Zabezpieczenia. Tak długo, dopóki w wyniku następujących działań nie nastąpi naruszenie Umowy Obligacji, Emitent i Gwarant mogą, z zastrzeżeniem ograniczeń zapisanych w Dokumentach Zabezpieczenia i Umowie Kredytowej (SFA), bez zatwierdzenia czy też zgody wyrażonej przez Powiernika lub Agenta ds. Zabezpieczeń, prowadzić zwykłe działania dotyczące Zabezpieczenia, takie jak sprzedaż, modyfikacja, faktoring, zaniechanie lub inne dysponowanie aktywami objętymi zabezpieczeniem, oraz dokonywanie zwykłych płatności gotówkowych, w tym spłaty zadłużenia. Każde z powyższych działań może wpływać na zmniejszenie wartości Zabezpieczenia, co może skutkować ograniczeniem kwot, jakie Obligatariusze będą w stanie uzyskać ze sprzedaży Zabezpieczenia w przypadku egzekucji praw z Zabezpieczenia.

Uzyskanie odpowiedniej wartości ze sprzedaży Zabezpieczenia Obligacji może okazać się trudne.

Na Zabezpieczenie Obligacji będą miały wpływ wszelkie wyjątki, wady, niedoskonałości, obciążenia i inne zastawy dozwolone warunkami Umowy Obligacji i Umowy Kredytowej (SFA). Istnienie takich wyjątków, wad, obciążeń, zastawów i innych niedoskonałości może wpływać niekorzystnie na wartość Zabezpieczenia Obligacji, jak również na zdolność Agenta ds. Zabezpieczeń do sprzedaży lub zajęcia tego Zabezpieczenia. Poza tym status pierwszeństwa praw do zabezpieczenia może zależeć od wielu czynników, w tym m.in. od terminowego spełnienia wymogów warunkujących ich skuteczność, ustanowienia zastawu ustawowego, lub zmiany ich charakterystyki zgodnie z prawem poszczególnych jurysdykcji.

Realizacja przez Agenta ds. Zabezpieczeń praw do zabezpieczenia będzie napotykała na problemy natury praktycznej na ogół związane z egzekwowaniem zabezpieczenia. Na przykład, może być wymagane od Agenta ds. Zabezpieczeń uzyskanie zgody osoby trzeciej na egzekwowanie zabezpieczenia. Nie możemy zapewnić, że Agent ds. Zabezpieczeń będzie w stanie taką zgodę uzyskać. Nie możemy również zapewnić wyrażenia zgody przez jakiegokolwiek osoby trzeciej, gdy zajdzie potrzeba dokonania zajęcia aktywów stanowiących zabezpieczenie. W związku z powyższym Agent ds. Zabezpieczeń może nie mieć możliwości zajęcia takich aktywów, co mogłoby doprowadzić do znacznego spadku wartości Zabezpieczenia.

Ponadto, prowadzenie naszej działalności wymaga posiadania wielu koncesji. Eksploatacja majątku stanowiącego część Zabezpieczenia wymaga zezwoleń i koncesji, a w przypadku ich utraty kontynuowanie takiej działalności może zostać zabronione. Nasza działalność podlega wielu przepisom oraz wymogom warunkującym uzyskanie pozwoleń, w związku z czym działalność mogłaby znacząco ucierpieć, gdybyśmy nie byli w stanie spełnić obowiązujących przepisów lub wymogów, czy też zmian wprowadzanych do takich przepisów lub wymogów. W przypadku zajęcia Zabezpieczenia, przeniesienie takich zezwoleń i koncesji na inne podmioty może być zabronione lub może wymagać od nas poniesienia znaczących kosztów i wydatków. Ponadto, nie możemy zapewnić, że właściwe organy władzy wyrażą zgodę na dokonanie przeniesienia wszystkich takich koncesji. Brak uzyskania zgód wymaganych do dokonania przeniesienia, lub opóźnienie w ich uzyskaniu, może spowodować opóźnienia w przeprowadzeniu zajęcia aktywów, tymczasowe wstrzymanie prowadzonej działalności, oraz znaczący spadek wartości Zabezpieczenia.

Aktywa wchodzące w skład omawianego Zabezpieczenia są również zastawione, na zasadzie równorzędności, na rzecz kredytodawców i wystawców akredytyw w ramach Umowy Kredytowej (SFA) oraz na rzecz stron pewnych instrumentów hedgingowych. Ponadto, Umowa Obligacji i Umowa pomiędzy Kredytodawcami zezwalają nam na zaciąganie w przyszłości pewnego dodatkowego, dozwolonego zadłużenia, które będzie objęte Zabezpieczeniem. Zaciągnięcie dodatkowego zabezpieczonego zadłużenia może zmniejszyć kwoty należne posiadaczom Obligacji ze sprzedaży Zabezpieczenia.

Wartość Zabezpieczenia oraz kwota możliwa do uzyskania ze sprzedaży Zabezpieczenia będą uzależnione od wielu czynników, takich jak m.in. możliwość sprzedaży Zabezpieczenia w ramach zwykłej transakcji sprzedaży, sytuacja gospodarcza oraz istnienie nabywców. Wartość księgową Zabezpieczenia nie powinna być uznawana za wyznacznik wartości możliwej do uzyskania ze sprzedaży aktywów. Zabezpieczenie może być w całości lub w części nie płynne, a jego wartość rynkowa może być trudna do ustalenia. Podobnie, nie możemy zapewnić, że znajdzie się rynek sprzedaży Zabezpieczenia, lub że likwidacja Zabezpieczenia odbędzie się bez znaczącego opóźnienia nawet jeśli taki rynek istnieje. Ponadto, zastawione akcje spółek mogą okazać się bezwartościowe, jeśli wobec danej jednostki toczy się postępowanie upadłościowe lub postępowania związane z niewypłacalnością. Zabezpieczenie zostanie zwolnione w związku z przeprowadzeniem sprzedaży egzekucyjnej stosownie do postanowień Umowy pomiędzy Kredytodawcami.

Prawa do Zabezpieczenia mogą znacznie ucierpieć z powodu braku skuteczności.

Zgodnie z obowiązującym prawem, skuteczność i pierwszeństwo prawa do zabezpieczenia ustanowionego na niektórych środkach trwałych lub wartościach niematerialnych mogą zostać zachowane wyłącznie przy podjęciu pewnych działań przez stronę zabezpieczoną i/lub przez podmiot udzielający zabezpieczenia. Jeśli my lub Agent ds. Zabezpieczeń nie podejmiemy wymaganych działań warunkujących skuteczność zastawów ustanowionych w ramach Zabezpieczenia Obligacji, mogą one okazać się nieskuteczne w celu zgłoszenia roszczeń z tytułu Obligacji. Ponadto, obowiązujące prawo stanowi, że na niektórych składnikach majątku oraz prawach, takich jak nieruchomości, sprzęty i pewne przychody, zastaw może zostać ustanowiony skutecznie tylko w czasie lub niezwłocznie po czasie ich nabycia i rozpoznania.

Powiernik lub Agent ds. Zabezpieczeń Obligacji mogą nie być w stanie odpowiednio monitorować, a my sami możemy nie zdołać dopełnić naszych obowiązków, aby poinformować Powiernika lub Agenta ds. Zabezpieczeń o wszelkich składnikach majątku lub prawach, które w przyszłości nabędziemy, wskutek czego mogą nie zostać podjęte działania warunkujące skuteczność zabezpieczenia ustanowionego na takim majątku lub prawach. Takie zaniechanie może skutkować nieważnością praw do Zabezpieczenia lub wpłynąć negatywnie na uprzywilejowanie Obligacji względem osób trzecich w zakresie pierwszeństwa wykonywania takich praw. Ani Powiernik ani Agent ds. Zabezpieczeń Obligacji nie są zobowiązani do monitorowania nabywania przez nas dodatkowego majątku lub praw, ani do udoskonalania skuteczności wszelkich zabezpieczeń.

Umowa Kredytowa (SFA) będzie ograniczała naszą zdolność do spłaty Obligacji lub do wprowadzenia pewnych modyfikacji Obligacji.

Umowa Kredytowa (SFA) oraz Umowa pomiędzy Kredytodawcami zawierają pewne ograniczenia odnośnie naszych praw wynikających z Umowy Obligacji. Powyższe umowy ograniczają naszą zdolność do (i) spłaty, wcześniejszej spłaty, wymiany zabezpieczenia, wykupu lub nabycia kwoty głównej Obligacji (z wyjątkiem sytuacji, gdy powyższe zostaną dokonane z nadwyżki środków pieniężnych nie wymaganych do spłaty Kredytów (SFA) oraz równocześnie zostanie dokonana proporcjonalna spłata takich kredytów), oraz (ii) poprawienia, uchylenia, zmiany lub uzupełnienia warunków Obligacji w sposób niezgodny z Głównymi Warunkami Obligacji Senior Notes (zgodnie z definicją zawartą Umowie pomiędzy Kredytodawcami). Poza tym Umowa Kredytowa (SFA) będzie ograniczała naszą zdolność do refinansowania Obligacji bez uzyskania zgody Kredytodawców Większościowych (w niej zdefiniowanych). Z uwagi na powyższe, Umowa Kredytowa (SFA) oraz Umowa pomiędzy Kredytodawcami mogą uniemożliwić nam skorzystanie z pewnych praw w stosunku do Obligacji, które zazwyczaj są dostępne w ramach Umowy Obligacji.

Obligatariusze nie będą mieli wpływu na pewne decyzje dotyczące Zabezpieczenia.

Obligacje zostaną zabezpieczone tym samym Zabezpieczeniem, co zobowiązania wynikające z Kredytu (SFA). Ponadto, zgodnie z warunkami Umowy Obligacji, w przyszłości będziemy mogli zaciągać dodatkowe zadłużenie i inne zobowiązania, które mogą mieć udział w zastawach ustanowionych w ramach zabezpieczenia Obligacji lub naszych innych zabezpieczonych długów.

W wyniku postanowień dotyczących głosowania określonych w Umowie pomiędzy Kredytodawcami, Kredytodawcy działający w ramach Umowy Kredytowej (SFA), wraz ze stronami pewnych zabezpieczonych instrumentów hedgingowych, będą mieli skuteczną kontrolę nad wszystkimi decyzjami dotyczącymi egzekwowania Zabezpieczenia. Umowa pomiędzy Kredytodawcami przewiduje, że Citicorp Trustee Company Limited działająca w charakterze Agenta ds. Zabezpieczeń na rzecz stron zabezpieczonych w ramach Umowy Kredytowej (SFA) oraz Umowy Obligacji, będzie (z pewnymi nielicznymi wyjątkami) podejmowała działania dotyczące takiego Zabezpieczenia (włącznie ze zgłaszaniem roszczeń niezbędnych do egzekwowania takiego Zabezpieczenia) tylko i wyłącznie na polecenie większości (66,66%) w stosunku do na ten czas udostępnionego niewykorzystanego i wykorzystywanego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu (obejmującego zobowiązania z tytułu pewnych zabezpieczonych instrumentów hedgingowych, z wyłączeniem zobowiązań z tytułu Obligacji Senior Notes i jakichkolwiek dodatkowych obligacji) mające na celu obniżenie łącznej kwoty udostępnionej lub sfinansowanej w ramach takiego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu (z wyłączeniem Obligacji Senior Notes i jakichkolwiek dodatkowych obligacji) poniżej poziomu 25% łącznej kwoty kapitału w ramach całkowitego udostępnionego niewykorzystanego i wykorzystywanego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu (włącznie z Obligacjami Senior Notes i jakimikolwiek dodatkowymi obligacjami). Następnie wierzyciele posiadający ponad 50% łącznej kwoty udostępnionego niewykorzystanego i wykorzystywanego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu (włącznie z Obligacjami Senior Notes i jakimikolwiek dodatkowymi obligacjami) będą w stanie zlecić Agentowi ds. Zabezpieczeń przeprowadzenie egzekucji z Zabezpieczenia. Żadnemu z posiadaczy Obligacji nie przysługuje odrębne prawo do egzekwowania lub żądania egzekwowania Zabezpieczenia. Interesy kredytodawców w ramach Umowy Kredytowej (SFA) mogą być odmienne od interesów posiadaczy Obligacji, w związku z czym kredytodawcy tacy mogą się nie zdecydować na dochodzenie swoich praw wynikających z Dokumentów Zabezpieczenia w sytuacji, w której byłoby to korzystne dla posiadaczy Obligacji.

Ponadto, jeśli w ramach egzekwowania praw do zabezpieczenia zgodnie z Umową pomiędzy Kredytodawcami, Agent ds. Zabezpieczeń dokona sprzedaży akcji naszych spółek zależnych, które zostały zastawione jako Zabezpieczenie, wtedy roszczenia z tytułu gwarancji Obligacji oraz zastawy ustanowione na innych aktywach zabezpieczających Obligacje i Gwarancje mogą zostać zwolnione.

W rezultacie, dopóki suma udostępnionego niewykorzystanego i sfinansowanego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu (innego niż z tytułu Obligacji i jakichkolwiek dodatkowych obligacji) nie spadnie poniżej 25% łącznej kwoty udostępnionego niewykorzystanego i sfinansowanego niepodporządkowanego zabezpieczonego długu, dopóty kredytodawcy działający w ramach Umowy Kredytowej (SFA), wspólnie ze stronami pewnych zabezpieczonych instrumentów hedgingowych, będą mieli skuteczną kontrolę nad wszystkimi decyzjami dotyczącymi Zabezpieczenia. Możliwe, że pomiędzy Obligatariuszami a kredytodawcami w ramach Umowy Kredytowej (SFA) dojdzie do sporu odnośnie właściwych środków egzekwowania praw do Zabezpieczenia (jak również w odniesieniu do zgłaszania roszczeń

niezbędnych do egzekwowania takiego Zabezpieczenia). W takim przypadku, decyzje grupy posiadającej większość będą wiążące dla posiadaczy Obligacji, co może doprowadzić do podjęcia działań egzekucji Zabezpieczenia, których posiadacze Obligacji nie będą akceptować, lub które mogą być niekorzystne dla takich posiadaczy. Kredytodawcy działający w ramach Umowy Kredytowej (SFA) wspólnie ze stronami instrumentów hedgingowych sprawując skuteczną kontrolę mogą również opóźnić egzekwowanie Zabezpieczenia.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie wykupić Obligacji.

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad naszą Spółką, będziemy zobowiązani do złożenia oferty wykupu wszystkich lub części Obligacji za gotówkę w cenie 101% ich kwoty głównej oraz naliczonych i niezapłaconych odsetek. Jeśli nastąpi zmiana kontroli, nasza zdolność do przeprowadzenia takiego wykupu będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy na ten czas dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do zapłaty ceny wykupu wyemitowanych Obligacji lub do spłaty zadłużenia z tytułu Umowy Kredytowej (SFA) lub pozostałego zadłużenia. W zasadzie uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu złożenia oferty wykupu Obligacji musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie uzyskać takie finansowanie. Ponadto ograniczenia wynikające z naszych obowiązków umownych, w tym Umowy Kredytowej (SFA), mogą uniemożliwić nam przeprowadzenie takiego wymaganego wykupu w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Jeżeli zmiana kontroli nastąpi w czasie, kiedy nie będzie nam wolno wykupić Obligacji, możemy wystąpić do kredytodawców o udzielenie zgody na wykup Obligacji lub próbować refinansować kredyty obwarowane takim zakazem. Jeśli nie uda się nam uzyskać takiej zgody lub spłacić takich kredytów, zakaz spłaty Obligacji przedstawionych do wykupu pozostanie w mocy. Zmiana kontroli może spowodować również niedotrzymanie warunków lub przyspieszenie spłaty zadłużenia w ramach Umowy Kredytowej (SFA) lub innego zadłużenia. Dokonanie wykupu Obligacji na podstawie takiej oferty może skutkować niedotrzymaniem warunków powyższego zadłużenia, nawet jeśli nie nastąpi zmiana kontroli. Brak złożenia przez nas oferty wykupu Obligacji będzie stanowił naruszenie Umowy Obligacji, co z kolei spowoduje niedotrzymanie Umowy Kredytowej (SFA), a w rezultacie ewentualne przyspieszenie spłaty naszego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność.

Postanowienie dotyczące zmiany kontroli zawarte w Umowie Obligacji może nie zapewnić Obligatariuszom właściwej ochrony w razie zaistnienia w Spółce pewnych ważnych zdarzeń, takich jak reorganizacja, restrukturyzacja, połączenie lub inna podobna transakcja z naszym udziałem, które mogą mieć negatywny wpływ na prawa posiadaczy Obligacji, ponieważ zdarzenia takie nie muszą skutkować zmianą udziału w głosach, ani zmianą praw do użytkowania majątku, a nawet jeśli, to i tak mogą nie stanowić "Zmiany Kontroli" w rozumieniu Umowy Obligacji. Poza pewnymi wyjątkami, Umowa Obligacji nie zawiera postanowień zobowiązujących nas do złożenia oferty wykupu Obligacji w przypadku reorganizacji, restrukturyzacji, połączenia, rekaptalizacji lub podobnej transakcji.

Definicja zmiany "Zmiany Kontroli" podana w Umowie Obligacji mówi o transferze wszystkich lub zasadniczo wszystkich aktywów Cyfrowego Polsatu i jego Zastrzeżonych Spółek Zależnych traktowanych jako całość do innego podmiotu. Pomimo istnienia pewnej ilości orzecznictwa w przedmiocie interpretacji pojęcia "wszystkie lub zasadniczo wszystkie", pojęcie to nie jest precyzyjnie zdefiniowane w prawie mającym zastosowanie do Umowy Obligacji. Zatem, w pewnych okolicznościach mogą pojawić się wątpliwości, czy dana transakcja obejmuje transfer "wszystkich lub zasadniczo wszystkich" aktywów Cyfrowego Polsatu i jego Zastrzeżonych Spółek Zależnych traktowanych jako całość. W rezultacie może być niejasne, czy doszło do zmiany kontroli i czy Emitent jest zobowiązany do złożenia oferty odkupu Obligacji.

Egzekwowanie odpowiedzialności cywilnej i wyroków w stosunku do Emitenta, lub naszej Spółki, lub naszych dyrektorów i członków władz może być trudne.

Emitent jest szwedzką spółką publiczną, natomiast Cyfrowy Polsat jest spółką akcyjną i TV Polsat jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością. Zasadniczo wszystkie nasze aktywa oraz jednostki operacyjne są zlokalizowane, a nasze przychody są osiągane, poza terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki. Ponadto, żaden z naszych dyrektorów lub członków władz nie jest mieszkańcem Stanów Zjednoczonych Ameryki, a wszystkie lub znaczną część aktywów takich osób są lub prawdopodobnie są zlokalizowane poza USA. Dlatego też inwestorzy mogą nie być w stanie dokonywać takim osobom doręczeń w Stanach Zjednoczonych Ameryki, ani też egzekwować wobec takich osób wyroków uzyskanych w sądach Stanów Zjednoczonych Ameryki, w tym wyroków opartych na przepisach o odpowiedzialności cywilnej na podstawie amerykańskich federalnych i stanowych przepisów dotyczących papierów wartościowych. Istnieje również niepewność, czy sądy Szwecji lub Polski (i) będą egzekwować orzeczenia sądów Stanów Zjednoczonych Ameryki uzyskane przeciwko naszej

Spółce lub powyższemu osobom, a oparte na przepisach o odpowiedzialności cywilnej na podstawie amerykańskich federalnych i stanowych przepisów dotyczących papierów wartościowych lub (ii) w ramach oddzielnych pozwów wniesionych w tych krajach, będą egzekwować zobowiązania naszej Spółki lub powyższych osób wynikające z amerykańskich federalnych i stanowych przepisów dotyczących papierów wartościowych.

Interesy naszego głównego udziałowca mogą kolidować z interesami Obligatariuszy.

Pan Zygmunt Solorz-Żak kontroluje: (i) bezpośrednio 10.603.750 akcji (stanowiących 3,04% w kapitale zakładowym i uprawniających do 4,02% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A.) oraz (ii) pośrednio, poprzez Pola Investments Ltd., 168.941.818 akcji (stanowiących 48,50% w kapitale zakładowym i uprawniających do 63,64% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A.). W rezultacie, Pan Zygmunt Solorz-Żak, poprzez swoje udziały, ma i będzie mieć, bezpośrednio lub pośrednio, moc wpływania na strukturę prawną i kapitałową naszej Spółki, jak również zdolność do wybierania i zmiany naszego zarządu, zatwierdzania innych zmian dotyczących naszej działalności, wpływania na wynik spraw wymagających działań ze strony akcjonariuszy, oraz skutecznego kontrolowania wielu innych ważnych decyzji dotyczących naszej działalności. Interesy Pana Zygmunta Solorz-Żak oraz Pola Investments Ltd. mogą w różnych okolicznościach kolidować z interesami posiadaczy Obligacji.

Przenoszenie własności Obligacji będzie podlegało ograniczeniom, co może niekorzystnie wpłynąć na wartość Obligacji.

Obligacje nie zostały i nie zostaną zarejestrowane na podstawie amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych lub stanowych praw dotyczących papierów wartościowych, a ponadto nie zobowiązaliśmy się do przeprowadzenia w przyszłości jakiegokolwiek oferty wymiany Obligacji. Obligacje nie mogą być przedmiotem oferty w Stanach Zjednoczonych Ameryki za wyjątkiem skorzystania ze zwolnienia z obowiązku, lub dokonania transakcji nie podlegającej obowiązkowi rejestracji wymaganej przez amerykańską Ustawę o Papierach Wartościowych lub odpowiednie stanowe prawa dotyczące papierów wartościowych, lub za wyjątkiem przedłożenia skutecznego oświadczenia o rejestracji. Obligacje oraz Umowa Obligacji zawierają postanowienia uniemożliwiające oferowanie, sprzedaż lub inne przenoszenie praw do Obligacji, chyba że na podstawie zwolnień przewidzianych Przepisem 144A i Regulacją S, lub na podstawie innych wyjątków, zgodnie z amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych. Ponadto, nie dokonaliśmy rejestracji Obligacji na podstawie praw dotyczących papierów wartościowych jakichkolwiek innych państw. Potencjalnym obowiązkiem posiadaczy Obligacji jest zapewnienie, aby oferty lub sprzedaż Obligacji dokonywane przez nich na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki lub innych państw były zgodne z obowiązującymi przepisami praw dotyczących papierów wartościowych.

Jeżeli nie rozwinie się aktywny rynek obrotu Obligacjami, posiadacze Obligacji mogą mieć ograniczone możliwości ich zbycia.

Obligacje są notowane na Oficjalnej Liście Giełdy Papierów Wartościowych w Luksemburgu oraz są przedmiotem obrotu na Rynku Euro MTF prowadzonym przez tę Giełdę. Nie możemy zagwarantować, że Obligacje pozostaną w obrocie giełdowym. Nie możemy zapewnić płynności na którymkolwiek z rynków obrotu Obligacjami, ani zagwarantować posiadaczom Obligacji możliwości ich odsprzedaży ani ceny ich odsprzedaży. Płynność na rynku obrotu Obligacjami będzie zależała od liczby posiadaczy Obligacji, poziomu stóp procentowych, warunków na rynku podobnych papierów wartościowych oraz innych czynników, w tym od ogólnej sytuacji gospodarczej i naszej sytuacji finansowej, wyników i prognoz, jak również od rekomendacji wydawanych przez analityków papierów wartościowych. Dlatego też nie możemy zapewnić, że aktywny rynek obrotu Obligacjami się rozwinie, lub że zostanie utrzymany jeśli się faktycznie rozwinie. Płynność jak i rynek obrotu Obligacjami mogą również ucierpieć na ogólnych spadkach występujących na rynku wysokodochodowych papierów dłużnych. Taki ogólny spadek może być spowodowany przez wiele czynników, między innymi przez:

- poziom stóp procentowych i oczekiwań inflacyjnych;
- kursy wymiany walut;
- perspektywy poluzowania polityki pieniężnej dotyczącej głównych walut rezerwowych;
- ogólne tendencje w gospodarce i biznesie;

- zmiany regulacyjne w krajach, w których prowadzimy działalność;
- stan branży medialnej w krajach, w których działamy; oraz
- sposób, w jaki inwestorzy i analitycy rynku kapitałowego postrzegają nas i inne porównywalne firmy z branży nadawania telewizyj.

Powyższe czynniki mogą mieć wpływ na płynność i handel Obligacji niezależnie od naszych wyników finansowych i perspektyw.

Niektóre kowenanty mogą zostać zawieszane w przypadku zmiany naszych ratingów.

Umowa Obligacji stanowi, że jeśli w dowolnym czasie po Dacie Emisji, Obligacje otrzymają rating Ba3 lub lepszy od agencji Moody's i rating BB- lub lepszy od agencji S&P oraz nie wystąpiło ani nie występuje zdarzenie niewywiązania się z umowy, wtedy, począwszy od daty przyznania Obligacjom powyższego ratingu do czasu jego utraty, niektóre kowenanty nie będą miały zastosowania do Obligacji. Jeśli powyższe kowenanty przestaną obowiązywać, będziemy mogli zaciągać dodatkowe zadłużenie, dokonywać płatności w tym dywidend, oraz przeprowadzać inwestycje, które mogą kolidować z interesami Obligatariuszy. Nie ma żadnej pewności, że Obligacjom zostanie kiedykolwiek przyznany rating inwestycyjny, ani że przyznawanie takiego ratingu będzie kontynuowane.

Punkt 9. Informacje o akcjach i akcjonariacie

Punkt 9.1. Akcje Cyfrowego Polsatu

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

Poniższa tabela prezentuje charakterystykę wyemitowanych akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2011 roku:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna /PLN (nie w tysiącach)
A	2.500.000	Imienne uprzywilejowane	5.000.000	100.000,00
B	2.500.000	Imienne uprzywilejowane	5.000.000	100.000,00
C	7.500.000	Imienne uprzywilejowane	15.000.000	300.000,00
D	166.917.501	Imienne uprzywilejowane	333.835.002	6.676.700,04
D	8.082.499	Zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.299,96
E	75.000.000	Zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,00
F	5.825.000	Zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,00
H	80.027.836	Zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,44
Razem	348.352.836		527.770.337	13.934.113,44
w tym:	179.417.501	Imienne	358.835.002	7.176.700,04
	168.935.335	W obrocie giełdowym	168.935.335	6.757.413,40

Zmiany w 2011 roku

Emisja akcji serii H

W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej cztery grosze (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 zgodnie z uchwałą 666/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 26 maja 2011 roku. W wyniku tej emisji kapitał zakładowy Spółki został zwiększony o 3.201.113,44 zł (nie w tysiącach). W dniu 13 maja 2011 roku

zwiększenie kapitału zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

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.

Obecnie kapitał zakładowy Spółki wynosi 13.934.113,44 zł (nie w tysiącach) i składa się z 348.352.836 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi obecnie 527.770.337.

Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

Akcje Cyfrowego Polsatu notowane są Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
składowa indeksów	WIG, mWIG40, WIG-MEDIA
rynek	podstawowy
system notowań	ciągły
sektor	media

International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013
---	--------------

Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu

GPW	CPS
Reuters	CYFWF.PK
Bloomberg	CPS:PW

Punkt 9.2. Struktura akcjonariatu

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy Spółki Cyfrowy Polsat S.A. posiadających - zgodnie z naszą najlepszą wiedzą - co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu. Informacje w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 Ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzenia instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

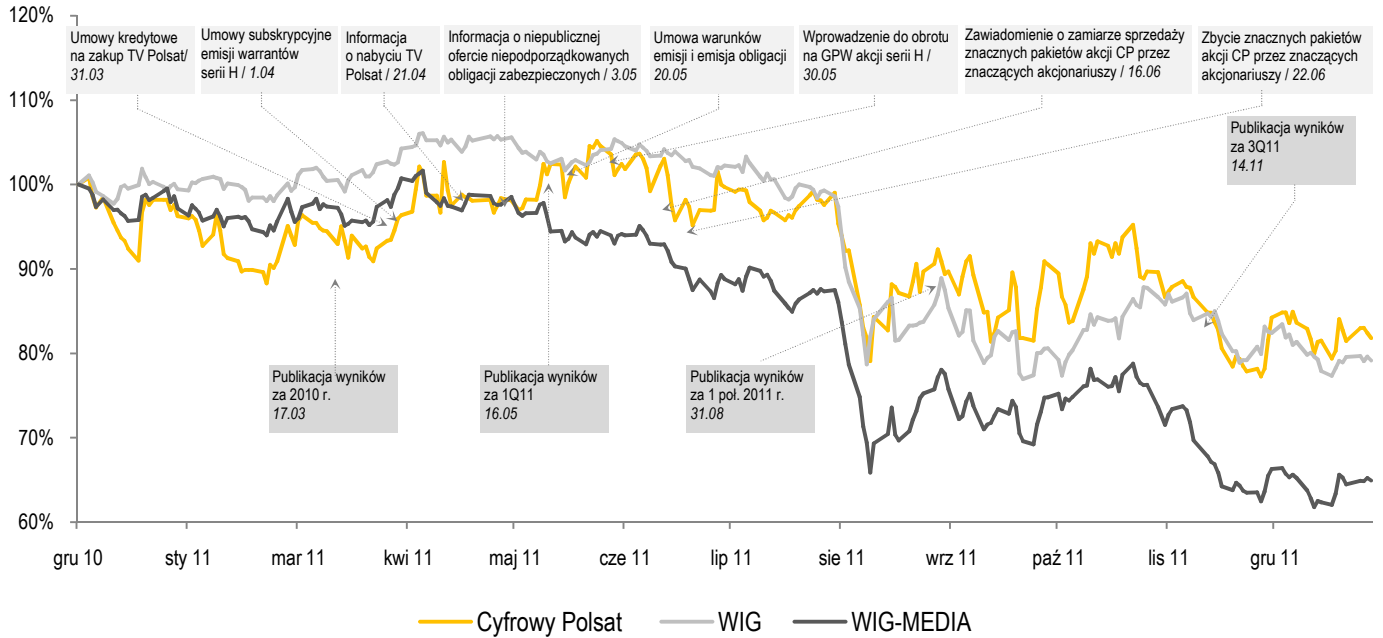
Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział procentowy w ogólnej liczbie akcji	Liczba głosów	Udział procentowy w ogólnej liczbie głosów
Pola Investments Ltd. ⁽¹⁾ , w tym:	168.941.818	48,50%	335.884.319	63,64%
-akcje imienne uprzywilejowane	166.942.501	47,92%	333.885.002	63,26%
-akcje zwykłe na okaziciela	1.999.317	0,57%	1.999.317	0,38%
Pozostali	179.411.018	51,50%	191.886.018	36,36%
Razem	348.352.836	100,00%	527.770.337	100,00%

⁽¹⁾ Podmiotem dominującym wobec Pola Investments Ltd. jest Pan Zygmunt Solorz-Żak, przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu. Łącznie Pan Solorz-Żak kontroluje 179.545.568 akcji Cyfrowego Polsatu stanowiących 51,54% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz reprezentujących 357.091.819 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 67,66% ogólnej liczby głosów w Spółce.

Punkt 9.3. Kurs akcji

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2011 roku

(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 31 grudnia 2010 roku)



Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2011 roku

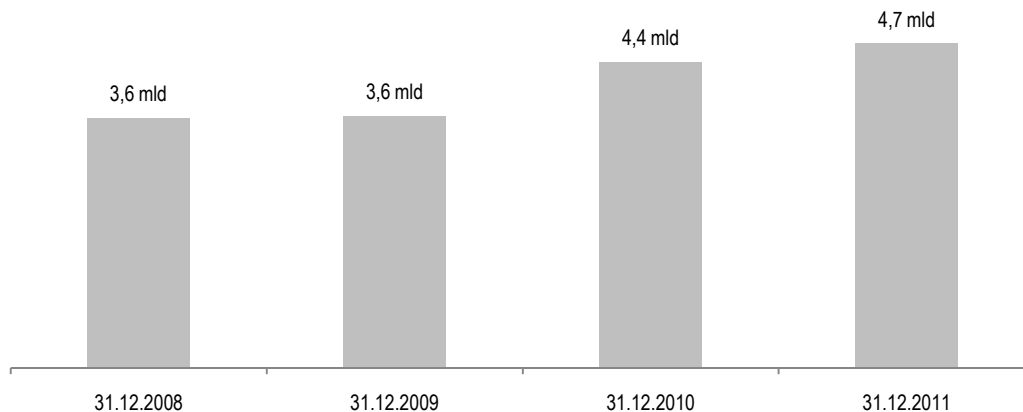
(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 6 maja 2008 roku)



Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2011 roku

		2011	2010
Cena akcji na koniec roku	PLN	13,50	16,50
Najwyższa cena w roku	PLN	17,35	17,30
Najniższa cena w roku	PLN	12,75	13,36
Średnia cena w okresie	PLN	15,26	14,82
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	5.891	4.408
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	392.209	297.830
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	348.352.836	268.325.000
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	168.935.335	88.907.499
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	4.702.763	4.427.363
Wskaźnik P/E max		37,7	18,0
Wskaźnik P/E min		27,7	13,9
Wskaźnik P/E na koniec roku		29,4	17,1

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



Punkt 9.4. Rekomendacje

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BDM S.A.
- Dom Inwestycyjny BRE Banku S.A.
- Dom Maklerski BZ WBK S.A.
- Dom Maklerski IDM S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.

Zagraniczne

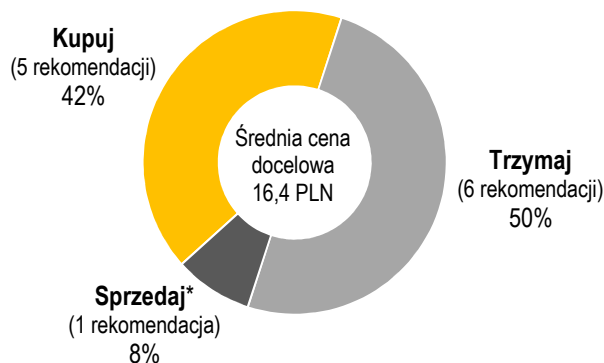
- Deutsche Bank Securities S.A.
- Citi Investment Research
- ERSTE Group Research
- Banco Espírito Santo de Investimento, S.A.
- ING Securities S.A.
- KBC Securities N.V

- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank
- UniCredit CAIB Poland S.A.

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2011 roku

Data wydania	Biuro	Cena docelowa	Rekomendacja (PLN)
14 stycznia	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	18,4
17 stycznia	UniCredit CAIB Poland S.A.	▲ Kupuj	16,9
18 stycznia	Deutsche Bank Securities S.A.	▲ Kupuj	19,0
18 stycznia	UBS Investment Bank	— Neutralnie	17,3
25 stycznia	Dom Maklerski IDM S.A.	— Trzymaj	17,9
7 lutego	KBC Securities N.V	— Trzymaj	16,1
14 marca	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	18,6
18 marca	Raiffeisen Centrobank AG	▲ Kupuj	18,5
16 maja	Dom Maklerski IDM S.A.	— Trzymaj	19,0
18 maja	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	19,0
24 maja	Deutsche Bank Securities S.A.	▲ Kupuj	20,0
20 czerwca	Dom Maklerski IDM S.A.	▲ Kupuj	19,0
20 czerwca	UBS Investment Bank	▲ Kupuj	18,4
28 czerwca	UniCredit CAIB Poland S.A.	▲ Kupuj	18,9
26 lipca	Raiffeisen Centrobank AG	▲ Kupuj	18,8
2 sierpnia	CITI Investment Research	— Trzymaj	19,1
12 września	IPOPEMA Securities S.A.	— Trzymaj	16,3
14 września	ERSTE Group	▲ Kupuj	19,0
3 października	Raiffeisen Centrobank AG	— Trzymaj	16,6
3 października	CITI Investment Research	▲ Kupuj	19,1
13 października	Dom Maklerski IDM S.A.	— Trzymaj	15,2
13 października	DI BRE Banku S.A.	— Trzymaj	14,8
19 października	Deutsche Bank Securities S.A.	▲ Kupuj	18,5
22 listopada	Trigon Dom Maklerski S.A.	— Trzymaj	14,0
29 listopada	UniCredit CAIB Poland S.A.	▲ Kupuj	16,3
13 grudnia	CITI Investment Research	▲ Kupuj	17,1

Struktura rekomendacji na koniec 2011 roku



* rekomendacja podwyższona 9 stycznia 2012 r. do "Akumuluj"

Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tą 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 sell side oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarte.

W 2011 roku odbyliśmy w sumie ponad 200 spotkań indywidualnych z uczestnikami rynku kapitałowego.

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.

Ponadto w naszej komunikacji korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona Internetowa (<http://www.cyfrowypolsat.pl/inwestor/>), newslettery elektroniczne, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

Punkt 10. Polityka dywidendy

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

Uwzględniając rekomendację Zarządu i sytuację ekonomiczną Spółki, dnia 19 maja 2011 roku Walne Zgromadzenie zdecydowało o przeznaczeniu zysku za rok obrotowy 2010 w całości na kapitał zapasowy.

Zarząd uzasadnił swoją rekomendację potrzebą obsługi zadłużenia zaciągniętego przez Spółkę na zakup 100% akcji Telewizji Polsat. Planowane przez Zarząd zmniejszenie zadłużenia Spółki, a tym samym obniżenie wskaźnika dług netto/EBITDA, spowoduje zmniejszenie obciążeń odsetkowych wynikających z podpisanych umów kredytowych, a tym samym będzie miało pozytywny wpływ na kondycję finansową Spółki.

Elementem naszej strategii jest jak najszybsze obniżenie zadłużenia spółki i w związku z tym oraz w zgodzie z zapisami umów kredytowych Zarząd może ponownie rozważyć wypłatę dywidendy po osiągnięciu wskaźnika dług netto/EBITDA poniżej 2.

Punkt 11. Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcje w posiadaniu członków Zarządu

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Zarządu na dzień publikacji Sprawozdania tj. na 12 marca 2012 roku:

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

Akcje w posiadaniu członków Rady Nadzorczej

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Rady Nadzorczej na dzień publikacji Sprawozdania tj. 12 marca 2012 roku:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów(nie w tysiącach)
Zygmunt Solorz-Żak ¹	179.545.568	7.181.822,72
Robert Gwiazdowski.....	-	-
Andrzej Papis.....	-	-
Leszek Reksa.....	-	-
Heronim Ruta.....	-	-
Razem.....	179.545.568	7.181.822,72

¹Zygmunt Solorz-Żak kontroluje: (i) bezpośrednio 10.603.750 akcji (reprezentujących 3,04% w kapitale zakładowym i 4,02% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki); (ii) pośrednio 168.941.818 akcji poprzez Pola Investments Ltd. (reprezentujących 48,50% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 63,64% udziału w ogólnej liczbie głosów).

Punkt 12. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej zostały zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku w Nocie nr 48 (członkowie Zarządu) i w Nocie nr 49 (członkowie Rady Nadzorczej).

Punkt 13. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Umowa menedżerska zawarta przez Cyfrowy Polsat S.A. z **Dominikiem Libickim** pełniącym funkcję Prezesa Zarządu stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 6 miesięcy. Ponadto, umowa ta przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 55.000 zł (nie w tysiącach) przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji. W przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji z przyczyn leżących po stronie Spółki lub jej rozwiązania przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania umowy przez Dominika Libickiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące, Dominikowi Libickiemu przysługiwać będzie odprawa w wysokości sześciokrotności miesięcznego wynagrodzenia (należnego w miesiącu poprzedzającym wygaśnięcie lub rozwiązanie umowy).

Umowa menedżerska z **Dariuszem Działkowskim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Działkowskim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł (nie w tysiącach) przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Umowa Menedżerska z **Tomaszem Szelażem** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Szelażem umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł (nie w tysiącach) przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Umowa Menedżerska z **Anetą Jaskólską** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panią Jaskólską umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 40.000 zł (nie w tysiącach) przez liczbę miesięcy odpowiadającą okresowi zakazu konkurencji.

Punkt 14. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 29 grudnia 2011 roku Spółka zawarła z KPMG Audyty Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie przy ulicy Chłodnej 51 umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za 2011 rok oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej za okres od 1 stycznia 2011 roku do 31 grudnia 2011 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez KPMG Audyty Sp. z ograniczoną odpowiedzialnością s.k. i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Wynagrodzenie za badanie rocznego sprawozdania finansowego oraz inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	1.983	848
Pozostałe usługi	2.828	-
Razem	4.811	848

Punkt 15. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Punkt 15.1. Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega Spółka, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.

Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlega zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW, będącym załącznikiem do Uchwały Nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 roku, zmienionym następującymi uchwałami Rady Giełdy: nr 17/1249/2010 z dnia 19 maja 2010 roku, nr 15/1282/2011 z dnia 31 sierpnia 2011 roku oraz nr 20/1287/2011 z dnia 19 października 2011 roku (z tym, że zmiany wprowadzone w 2011 roku weszły w życie z dniem 1 stycznia 2012 roku).

Dokument ten przygotowany został przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie i udostępniony w siedzibie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na specjalnej stronie internetowej poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego pod adresem <http://corp-gov.gpw.pl>.

Punkt 15.2. Wskazanie postanowień ładu korporacyjnego, od których Spółka odstąpiła oraz wyjaśnienie przyczyn tego odstąpienia.

Dokładamy wszelkich starań by stosować zasady ładu korporacyjnego określone w wyżej wymienionym dokumencie, starając się na każdym etapie swojego funkcjonowania realizować wszystkie rekomendacje dotyczące dobrych praktyk Spółek Giełdowych oraz zalecenia kierowane do zarządów, rad nadzorczych oraz akcjonariuszy.

W 2011 roku stosowaliśmy się do wszystkich zasad zawartych w częściach II, III i IV, dla których stosuje się regułę „comply or explain”. Jeśli chodzi o część I i zawarte w niej rekomendacje, komentarza wymagają trzy kwestie.

Rekomendacja I.1. W celu realizacji przejrzystej i efektywnej polityki informacyjnej zapewniamy szybki i bezpieczny dostęp do informacji akcjonariuszom, analitykom i inwestorom, wykorzystując w możliwie najszerszym stopniu zarówno tradycyjne, jak i nowoczesne technologie przekazywania informacji o Spółce. Tym niemniej, odstąpiliśmy od rekomendowanej bezpośredniej transmisji obrad walnych zgromadzeń, rejestrowania ich przebiegu i upubliczniania nagrania na stronie internetowej ze względu na to, że wiąże się to z dodatkowymi kosztami, które w naszej opinii nie są efektywne.

Rekomendacja I.5. Spółka nie zastosowała się do rekomendacji w zakresie dotyczącym ustalania zasad polityki wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających. Zalecenia Komisji Europejskiej nie stanowiły wzorca dla opracowania systemu wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających w Spółce i nie wszystkie zalecenia są stosowane. 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. Wynagrodzenie członków Zarządu ustalone jest decyzją Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych.

Rekomendacja I.9. „GPW rekomenduje spółkom publicznym i ich akcjonariuszom, by zapewniały one zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w prowadzonej przez spółki działalności gospodarczej”. W Spółce Cyfrowy Polsat, wyboru osób do Rady Nadzorczej i Zarządu, dokonują odpowiednio Walne Zgromadzenie i Rada Nadzorcza, biorąc pod uwagę kwalifikacje, doświadczenie i kompetencje kandydatów. Czynniki takie jak płeć nie są brane pod uwagę przy wyborze osób do organów Spółki. Władze Spółki uważają, że takie podejście zapewnia dobór najwłaściwszych osób do wykonania funkcji zarządu i nadzoru.

Punkt 15.3. Opis głównych cech stosowanych w Grupie Kapitałowej systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Kapitałowej, jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych oraz raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

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 połączonych/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 działu informatyki 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 Kontrolingu i 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 i 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 6-letnich prognozach biznesowych. Wyniki finansowe 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 – 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 oraz współpracującym z niezależnym audytorem jest Komitet Audytu powołany w ramach Rady Nadzorczej Spółki. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej, w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności informacji finansowych. W skład Komitetu Audytu wchodzi m.in. dwóch członków Rady Nadzorczej, spełniających kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW w Rozdziale III punkcie 6, oraz wymogi Ustawy z 7 maja 2009 roku „O biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym” w art. 86 punkcie 4.

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 Spółki 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.

Punkt 15.4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji

W poniższej tabeli przedstawiono właścicieli akcji Cyfrowy Polsat S.A. na dzień publikacji niniejszego raportu:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział procentowy w ogólnej liczbie akcji	Liczba głosów	Udział procentowy w ogólnej liczbie głosów
Pola Investments Ltd. ⁽¹⁾ , w tym:	168.941.818	48,50%	335.884.319	63,64%
-akcje imienne uprzywilejowane	166.942.501	47,92%	333.885.002	63,26%
-akcje zwykłe na okaziciela	1.999.317	0,57%	1.999.317	0,38%
Pozostali	179.411.018	51,50%	191.886.018	36,36%
Razem	348.352.836	100,00%	527.770.337	100,00%

⁽¹⁾ Podmiotem dominującym wobec Pola Investments Ltd. jest Pan Zygmunt Solorz-Żak, przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu. Łącznie Pan Solorz-Żak kontroluje 179.545.568 akcji Cyfrowego Polsatu stanowiących 51,54% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz reprezentujących 357.091.819 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 67,66% ogólnej liczby głosów w Spółce.

Punkt 15.5. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania naszych akcji. Na dzień 31 grudnia 2011 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.

Posiadaczami akcji uprzywilejowanych są: Pola Investments Ltd. (166.942.501 akcji dających prawo do 333.885.002 głosów na Walnym Zgromadzeniu), Zygmunt Solorz-Żak (10.603.750 akcji dających prawo do 21.207.500 głosów na Walnym Zgromadzeniu) oraz Koma Fundusz Inwestycyjny Zamknięty (1.871.250 akcji dających prawo do 3.742.500 głosów na Walnym Zgromadzeniu).

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 oraz Akcje Serii H w liczbie 80.027.836 są akcjami zwykłymi na okaziciela.

Punkt 15.6. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących wykonywania prawa głosu z akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu.

Punkt 15.7. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki

Z wyjątkiem ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji Spółki, które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa i które zostały opisane szczegółowo w Prospekcie emisyjnym Spółki opublikowanym w dniu 10 kwietnia 2008 roku, nie istnieją żadne inne ograniczenia, w tym w szczególności ograniczenia umowne, dotyczące przenoszenia własności akcji Spółki.

Punkt 15.8. Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Zgodnie z art. 15 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków, w tym Prezesa 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.

Punkt 15.9. Opis zasad zmiany Statutu 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.

Punkt 15.10. Sposób działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu Walnego Zgromadzenia, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa

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 przedsiębiorstwa Spółki,
- g. podwyższenia lub obniżenia kapitału zakładowego,
- h. połączenia lub przekształcenia Spółki,
- i. rozwiązania lub likwidacji Spółki,
- j. emisji obligacji,

- k. zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkownika oraz zbycia nieruchomości fabrycznych Spółki,
- l. wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru.

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 - oraz biegły rewident Spółki, jeśli przedmiotem Walnego Zgromadzenia są sprawy finansowe.

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, uchwały podjęte przez Walne Zgromadzenie są prawnie skuteczne bez względu na liczbę obecnych na Zgromadzeniu akcjonariuszy i reprezentowanych przez nich akcji i podejmowane są zwykłą większością głosów.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadają liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne serii od „A” do „C” oraz część akcji serii „D” 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.

Punkt 15.11. Skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego, oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących lub administracyjnych Spółki oraz ich komitetów

Zarząd

Obecnie nasz Zarząd liczy czterech członków. Skład Zarządu nie uległ zmianie w ciągu 2011 roku. Członkowie Zarządu zostali powołani na trzyletnią kadencję w 2010 roku.

Skład osobowy Zarządu

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja poszczególnych członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2011 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Dominik Libicki.....	Prezes Zarządu	2001	2010	2013
Dariusz Działkowski.....	Członek Zarządu	2007	2010	2013
Tomasz Szela.....	Członek Zarządu	2009	2010	2013
Aneta Jaskólska.....	Członek Zarządu	2010	2010	2013

Dominik Libicki jest Prezesem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A. od marca 2001 roku. Pełni również funkcję Prezesa Zarządu Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., a także zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o. Od lutego 2005 roku pełni funkcję Wiceprezesa Związku Pracodawców Prywatnych Mediów, działającego w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych "Lewiatan". Jego wcześniejsze doświadczenia zawodowe związane są głównie z branżą produkcji telewizyjnej. Pełnił funkcję Dyrektora Zarządzającego w PAI Film. Prowadził również własną firmę Studio Meg, która produkowała telewizyjne spoty reklamowe oraz programy telewizyjne. W latach 2005-2006 był członkiem, a w latach 2006-2008 Wiceprzewodniczącym Rady Nadzorczej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., operatora sieci komórkowej w Polsce. Od maja 1999 roku do marca 2011 roku zasiadał w Radzie Nadzorczej spółki Polskie Media S.A. Ukończył studia na Wydziale Ochrony Środowiska Politechniki Wrocławskiej. Odbił szkolenie dla członków rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa organizowane przez Ministerstwo Gospodarki.

Dariusz Działkowski jest Członkiem Zarządu ds. Technicznych spółki Cyfrowy Polsat S.A. od sierpnia 2007 roku. Pełni również funkcję członka Zarządu Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. Od listopada 2001 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Technicznych Cyfrowy Polsat S.A. Wcześniej doświadczenia 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.

Aneta Jaskólska jest Członkiem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A. od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w spółce za Pion Prawny, Pion Administracji, Pion Personalny oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa. Jest również Członkiem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz Członkiem Zarządu

Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. 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, w zakresie studiów Prawo Autorskie, Wydawnicze i Prasowe. Od 2007 roku pełni funkcje Dyrektora Pionu Prawnego i Regulacji Cyfrowego Polsatu S.A. W latach 2004-2007 pełniła funkcję Prokurenta i Dyrektora Departamentu Prawnego UPC Polska Sp. z o.o. Posiada 14-letnie doświadczenie w doradztwie i obsłudze prawnej dużych podmiotów gospodarczych.

Tomasz Szelağ jest Członkiem Zarządu ds. Finansów od maja 2009 roku. Pełni również funkcję Członka Zarządu Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Prezesa Zarządu Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Członka Zarządu Cyfrowy Polsat Finance AB oraz Członka Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o. W latach 2000-2003 był asystentem na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (Katedra Handlu Zagranicznego). W maju 2003 roku obronił doktorat na temat transakcji hedgingowych stosowanych przez światowych producentów miedzi i został adiunktem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. W latach 2003 - 2004 zajmował też stanowisko adiunkta w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu – Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Równolegle od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź SA, a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego. We wrześniu 2004 roku został 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 maja 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. finansowych Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny.

Opis 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 Spółek Notowanych na GPW". Przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, członkowie Zarządu działają w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są (i) w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, a (ii) w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, dwóch członków Zarządu działających łącznie 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 Przewodniczącego 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, videokonferencje).

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej wchodzi pięciu członków. Rada Nadzorcza działała w niezmiennym składzie przez cały 2011 rok.

Skład osobowy Rady Nadzorczej

W skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Zygmunt Solorz-Żak.....	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2008	2009	2012
Robert Gwiazdowski.....	Niezależny ¹ członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2009	2012
Andrzej Papis.....	Członek Rady Nadzorczej	2007	2009	2012
Leszek Reksa.....	Niezależny ¹ członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2009	2012
Heronim Ruta.....	Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2001	2009	2012

¹spełniają kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW w Rozdziale III punkcie 6

Zygmunt Solorz-Żak jest jednym z największych przedsiębiorców prywatnych w Polsce, prowadzącym działalność biznesową w różnych dziedzinach polskiej gospodarki. Pod koniec lat 80-tych założył Przedsiębiorstwo Zagraniczne SOLPOL. Na początku lat 90-tych zaangażował się w media inwestując w Kurier Polski. W 1993 roku uruchomił pierwszą w Polsce prywatną telewizję satelitarną Polsat, która w wyniku otrzymania koncesji w tym samym roku przekształciła się w telewizję ogólnopolską. W ciągu kilku lat działalności Telewizja Polsat stała się jednym z liderów rynku nadawców telewizyjnych w Polsce. Obecnie Zygmunt Solorz-Żak swoją działalność koncentruje w obszarze mediów i telekomunikacji, przede wszystkim poprzez takie podmioty jak Cyfrowy Polsat S.A. (którego jest również założycielem), Telewizja Polsat Sp. z o.o., Polkomtel S.A. i Grupa Midas. W obrębie zainteresowań inwestycyjnych Pana Solorza-Żaka znajdują się również przedsiębiorstwa z obszaru energetyki (ZE PAK S.A.), finansów i bankowości (Investbank S.A., PTE Polsat S.A.), nieruchomości (Port Praski Sp. z o.o.) oraz sportu (WKS Śląsk Wrocław S.A.). Pan Solorz-Żak posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego przewodnicząc lub zasiadając w Radach Nadzorczych takich spółek jak m.in. Telewizja Polsat Sp. z o.o., Polkomtel S.A., NFI Midas S.A., Invest Bank S.A. i ZE PAK S.A.

Robert Gwiazdowski jest doktorem habilitowanym nauk prawnych. Od 1997 roku posiada tytuł Doradcy Inwestycyjnego. Pan Gwiazdowski jest również arbitrem w procesach arbitrażowych oraz sędzią Sądu Giełdowego przy Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Jest Prezydentem Centrum im. Adama Smitha. W latach 1985 - 2006 był pracownikiem naukowym na Uniwersytecie Warszawskim (asystent a następnie adiunkt na Wydziale Prawa i Administracji). W latach 1992-2002 był partnerem w firmie adwokackiej Smoktunowicz & Falandysz. W latach 1994-2004 był Szefem Komisji Podatkowej Centrum im. Adama Smitha. Od 2002 roku prowadzi działalność gospodarczą w zakresie doradztwa prawno-podatkowego i finansowo-ekonomicznego pod firmą Gwiazdowski Consulting. Pan Gwiazdowski jest autorem komentarzy na tematy podatkowe i gospodarcze w polskich stacjach telewizyjnych i radiowych oraz autorem wielu publikacji oraz artykułów naukowych. Pan Gwiazdowski pełni funkcję członka Rady Nadzorczej w Gemius S.A., MNI S.A. (niezależny członek Rady Nadzorczej) oraz DGA S.A.

Andrzej Papis jest Radcą Prawnym. Ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz odbył aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. W latach 1998 - 1999 był asystentem w zespole prof. M. Kuleszy ds. reformy administracyjnej kraju, następnie współpracownikiem Biura Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Powszechnego Ubezpieczenia Zdrowotnego. Od 2000 roku jest prawnikiem Telewizji Polsat Sp. z o.o. a od 2001 Inwestycji Polskich Sp. z o.o. Od 2003 jest członkiem Zarządu TFP Sp. z o.o., od 2004 roku jest członkiem Rady Nadzorczej Elektrim S.A. a od 2007 jest członkiem Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A. W latach 2007 – 2010 był członkiem Rady Nadzorczej Media-Biznes Sp. z o.o. W 2011 został powołany do Rady Nadzorczej Polkomtel S.A.

Leszek Reksa jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych w różnych przedsiębiorstwach. Od blisko 15 lat pracuje w bankowości na stanowiskach menedżerskich (duża instytucja bankowa). 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.

Heronim Ruta ukończył studia na Wydziale Elektrycznym Politechniki Warszawskiej. Jest pracownikiem firmy Ster Sp. z o.o. oraz pełni funkcje w Radach Nadzorczych Invest Bank S.A., PAI Media S.A., Gurex S.A., oraz Telewizja Polsat Sp. z o.o., a także funkcję w zarządzie Diasen Ltd. W latach 1973 - 1978 był stażystą a następnie specjalistą technologiem elektrykiem w Zakładach Tworzyw Sztucznych Pronit Erg, w latach 1978 - 1979 był specjalistą nadzorującym budowę doświadczalnego wagonu do wykrywania ultradźwiękami pęknięć w szynach w Centralnym Ośrodku Badań Techniki Kolejnictwa. W 1980 roku pracował dla Cementation International Limited, Londyn, projektując elektrykę hotelu Marriott w Warszawie. W latach 1980-1987 był kierownikiem Wytwórczo-Usługowej Spółdzielni Pracy. W roku 1987 założył Herom Sp. z o.o., której był prezesem do 1992 roku. W latach 1992-1994 był prezesem Ster Sp. z o.o., i w latach 1991-1998 prowadził indywidualną działalność gospodarczą w zakresie handlu i usług sprzętem elektronicznym oraz budowy sieci nadajników telewizyjnych dla Telewizji Polsat S.A. W latach 2002 - 2005 był członkiem Zarządu Polaris Finance B.V., a w latach 2002 - 2004 członkiem Rady Nadzorczej Uzddaroji Akcine Bendrove "Baltijos Televizija". Od listopada 2011 roku Przewodniczący Rady Nadzorczej Polkomtel S.A.

Opis 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 10.000.000 zł (dziesięć milionów złotych, nie w tysiącach), 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.

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 może wchodzić dwóch członków spełniających kryteria niezależnego członka Rady Nadzorczej, określone w zasadach ładu korporacyjnego zawartych w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW.

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 1/10 (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 zwięzłą ocenę sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki,
- b. raz w roku dokonać i przedstawić zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu ocenę swojej pracy,
- c. rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu lub Komitet do spraw Wynagrodzeń, lub Komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

W skład Komitetu Audytu na dzień 31 grudnia 2011 roku wchodziły następujący członkowie Rady Nadzorczej:

- Heronim Ruta,
- Robert Gwiazdowski, niezależny członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Rekxa, niezależny członek Rady Nadzorczej.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi określone przez art. 86 ust. 4 ustawy z dnia 7 maja 2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, zgodnie z którym w skład Komitetu Audytu powinno wchodzić co najmniej trzech członków, w tym przynajmniej jeden członek Komitetu Audytu powinien spełniać warunki niezależności i posiadać kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej.

Komitet do spraw Wynagrodzeń na dzień 31 grudnia 2011 roku tworzyli następujący członkowie Rady Nadzorczej:

- Zygmunt Solorz-Żak,
- Heronim Ruta.

Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów komitetów Rady Nadzorczej stosuje się postanowienia Regulaminu, 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 przygotowaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu.

Dominik Libicki	Tomasz Szelağ	Dariusz Działkowski	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Warszawa, 9 marca 2012 roku

Oświadczenie Zarządu

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

Dominika Libickiego, Prezesa Zarządu

Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu

Anetę Jaskólską, Członka Zarządu

Tomasza Szelałę, 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 sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szelałę
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Warszawa, 9 marca 2012 roku

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej, której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a („Grupa Kapitałowa”), na które składa się skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2011 r., skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym oraz skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, zawierające informacje o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Odpowiedzialność Zarządu oraz Rady Nadzorczej

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

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

Odpowiedzialność Biegłego Rewidenta

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

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

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

Opinia

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2011 r., wynik finansowy oraz przepływy pieniężne za rok obrotowy kończący się tego dnia, zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską oraz jest zgodne z wpływającymi na treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego przepisami prawa obowiązującymi Grupę Kapitałową.

Inne kwestie

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

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



.....
Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



.....
Biegły rewident nr 9645
Komandytariusz, Pełnomocnik
Marek Strugała

9 marca 2012 r.
Warszawa

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2011 roku**

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

Spis treści

Zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F 3
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	F 4
Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego.....	F 5
Skonsolidowany bilans	F 6
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	F 8
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	F10
Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F11

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 9 marca 2012 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 2011 roku do dnia 31 grudnia 2011 roku wykazujący zysk netto w wysokości: 160.190 tysięcy złotych

Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2011 roku do dnia 31 grudnia 2011 roku wykazujące zysk całkowity w wysokości: 169.801 tysięcy złotych

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2011 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 5.325.168 tysięcy złotych

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2011 roku do dnia 31 grudnia 2011 roku wykazujący zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę: 247.724 tysięcy złotych

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2011 roku do dnia 31 grudnia 2011 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 1.468.105 tysięcy złotych

Dodatkowe informacje i objaśnienia

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

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szelaąg
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Warszawa, 9 marca 2012 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	10	2.365.925	1.482.463
Koszty operacyjne		(1.734.336)	(1.122.252)
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	11	(1.330.952)	(788.496)
Koszty sprzedaży	11	(243.493)	(232.973)
Koszty ogólne i administracyjne	11	(159.891)	(100.783)
Pozostałe przychody operacyjne	12	14.332	13.970
Pozostałe koszty operacyjne	13	(85.621)	(48.427)
Zysk z działalności operacyjnej		560.300	325.754
Przychody finansowe	14	10.765	1.288
Koszty finansowe	15	(381.163)	(5.760)
Zysk z udziału w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności		2.164	-
Zysk brutto		192.066	321.282
Podatek dochodowy	16	(31.876)	(62.812)
Zysk netto		160.190	258.470
Zysk netto przypadający na:			
Akcjonariuszy Jednostki Dominującej		160.190	258.447
Akcjonariuszy niekontrolujących		-	23
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	18	0,49	0,96

Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk netto	160.190	258.470
Wycena instrumentów zabezpieczających	5.874	-
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	(1.116)	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	6.018	-
Podatek dochodowy od różnic kursowych z przeliczenia jednostek działających za granicą	(1.165)	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	9.611	-
Zysk całkowity	169.801	258.470
Zysk całkowity przypadający na:		
Akcjonariuszy Jednostki Dominującej	169.801	258.447
Akcjonariuszy niekontrolujących	-	23

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zestawy odbiorcze	19	408.610	275.399
Inne rzeczowe aktywa trwałe	19	263.277	152.857
Wartość firmy	20	2.412.285	52.022
Marki	21	840.000	300
Inne wartości niematerialne	22	54.194	22.944
Długoterminowe aktywa programowe	23	131.141	-
Nieruchomości inwestycyjne	24	8.440	-
Inne aktywa długoterminowe	25	51.647	37.544
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16	55.726	4.158
Aktywa trwałe razem		4.225.320	545.224
Krótkoterminowe aktywa programowe	23	137.429	-
Zapasy	26	178.127	173.154
Obligacje	27	14.854	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	28	297.162	184.298
Należności z tytułu podatku dochodowego		10.086	7.542
Pozostałe aktywa obrotowe	29	184.656	77.362
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	30	277.534	27.615
Aktywa obrotowe razem		1.099.848	469.971
Aktywa razem		5.325.168	1.015.195

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Kapitał zakładowy	31	13.934	10.733
Kapitał zapasowy	31	432.265	156.534
Kapitał rezerwowy	31	1.305.277	10.174
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	32	4.758	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	31	4.853	-
Zyski zatrzymane	31	134.956	250.497
Kapitał własny razem		1.896.043	427.938
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	33	958.407	-
Zobowiązania z tytułu obligacji <i>Senior Notes</i>	34	1.417.525	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	35	934	1.095
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16	87.122	65.338
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	36	12.497	2.384
Zobowiązania długoterminowe razem		2.476.485	68.817
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	33	246.778	18.041
Zobowiązania z tytułu obligacji <i>Senior Notes</i>	34	105.052	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	35	252	491
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	37	374.955	317.953
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		29.226	-
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	38	12.744	15.523
Przychody przyszłych okresów	39	183.633	166.432
Zobowiązania krótkoterminowe razem		952.640	518.440
Zobowiązania razem		3.429.125	587.257
Pasywa razem		5.325.168	1.015.195

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk netto		160.190	258.470
Korekty:		210.727	(50.158)
Amortyzacja i utrata wartości	11	174.880	81.190
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(177.241)	-
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		169.455	-
Strata z działalności inwestycyjnej		1.187	2.040
Wartość sprzedanych aktywów programowych		3.747	-
Odsetki		171.811	1.278
Zmiana stanu zapasów		(3.433)	(47.977)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(63.732)	(54.577)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów		(59.031)	97.990
Zmiana stanu produkcji własnej oraz zaliczek na produkcję własną		6.513	-
Wycena instrumentów zabezpieczających		5.874	-
Zysk w jednostkach stowarzyszonych i współzależnych wycenianych metodą praw własności		(2.164)	-
Straty z tytułu różnic kursowych, netto		170.382	121
Kompensata należności z tytułu podatku dochodowego z zobowiązaniami z tytułu VAT		6.264	-
Podatek dochodowy	16	31.876	62.812
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym		(229.353)	(195.403)
Inne korekty		3.692	2.368
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		370.917	208.312
Podatek dochodowy zapłacony		(34.222)	(11.974)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		10.351	1.196
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		347.046	197.534
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(39.241)	(28.713)
Nabycie wartości niematerialnych		(26.433)	(16.880)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	40	(2.336.698)	(33.271)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		999	1.387
Nabycie obligacji	27	(14.684)	-
Zaliczka za udziały	29	(12.000)	-
Udzielone pożyczki		-	(3.536)
Spłata udzielonych pożyczek		-	3.536
Spłata odsetek od pożyczek		1	58
Pozostałe wpływy		1.305	-
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej		(2.426.751)	(77.419)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Wyplacone dywidendy		-	(152.945)
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym		(18.041)	18.041
Zaciągnięcie kredytów terminowych	33	2.800.000	-
Emisja obligacji	34	1.372.245	-
Wydatki na opcje walutowe		-	(7.320)
Wpływ z realizacji opcji walutowych		2.480	794
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	33	(1.538.844)	(47.277)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		(512)	(864)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, leasingu finansowego i zapłacone prowizje		(289.899)	(2.198)
Środki pieniężne z działalności finansowej		2.327.429	(191.769)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		247.724	(71.654)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu*		27.615	99.390
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		2.195	(121)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		277.534	27.615

* Pozycja ta na dzień 1 stycznia 2010 roku obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2011		10.733	156.534	10.174	-	-	250.497	427.938
Emisja akcji	31	3.201	-	1.295.103	-	-	-	1.298.304
Wycena instrumentów zabezpieczających		-	-	-	4.758	-	-	4.758
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą		-	-	-	-	4.853	-	4.853
Zysk netto za rok		-	-	-	-	-	160.190	160.190
Podział zysku za rok 2010 – odpis na kapitał zapasowy	31	-	275.731	-	-	-	(275.731)	-
Stan na 31 grudnia 2011		13.934	432.265	1.305.277	4.758	4.853	134.956	1.896.043

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2010	10.733	73.997	10.174	227.509	-	322.413
Nabycie 100% akcji M.Punkt Holdings Ltd.	-	-	-	23	(23)	-
Zysk netto za rok	-	-	-	258.447	23	258.470
Dywidenda zatwierdzona	-	-	-	(152.945)	-	(152.945)
Podział zysku za rok 2009 – odpis na kapitał zapasowy	-	82.537	-	(82.537)	-	-
Stan na 31 grudnia 2010	10.733	156.534	10.174	250.497	-	427.938

Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku

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 Gieldzie 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 wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do Internetu.

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanym łącznie „Grupą”).

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Tomasz Szeląg	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

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

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską. Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2010 rok opublikowanych w

skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2011 roku.

W roku zakończonym 31 grudnia 2011 roku weszły w życie:

(i) zmiany do MSSF 1 „Ograniczone zwolnienie od ujawnień danych porównawczych zgodnie z MSSF 7 dla stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy” i MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnienia”
Zmiany precyzują, od kiedy należy stosować wcześniejsze zmiany w MSSF 1 i 7 dotyczące ograniczonych zwolnień od ujawnień danych porównawczych dla podmiotów stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy. Zmiany nie mają wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(ii) zmiany do KIMSF 14 „Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania”
Zmiany precyzują sposób ujmowania przedpłat związanych z minimalnymi wymogami finansowania. Zmiany nie mają wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(iii) KIMSF 19 „Regulowanie zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów kapitałowych”
Interpretacja daje wytyczne, jak ujmować regulowanie zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów kapitałowych. Zmiany nie mają wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(iv) zmieniony MSR 24 „Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych” i zmiana do MSSF 8 „Segmenty operacyjne”
Zmiana do MSSF 8 uściśla, w jakich okolicznościach jednostka traktować będzie rząd, jego agendy i jednostki przez niego kontrolowane jako jednego kontrahenta. Zmieniony MSR 24 doprecyzowuje jak należy raportować transakcje z jednostkami powiązanymi. Zmiany nie mają wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(v) zbiór ulepszeń do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej z 2010 roku aktualizuje sześć standardów i jedną interpretację. Aktualizacja dotyczy zakresu, prezentacji, ujawnień, rozpoznawania oraz wyceny, a także obejmuje zmiany terminologii i zmiany edycyjne. Zmiany nie mają wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(vi) zmiana do MSR 32 Klasyfikacja emisji praw poboru
Zmiana precyzuje klasyfikację instrumentów finansowych dających posiadaczom prawa do rozliczenia we własnych instrumentach kapitałowych emitenta. Zmiana nie ma wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Wydane Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) i Interpretacje (KIMSF) nieobowiązujące na dzień bilansowy

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej przyjęte przez Unię Europejską („MSSF UE”) zawierają wszystkie Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, związane z nimi Interpretacje poza wymienionymi poniżej Standardami i Interpretacjami, które oczekują na zatwierdzenie przez Unię Europejską oraz Standardami i Interpretacjami, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, ale nie weszły jeszcze w życie.

Spółka nie skorzystała z możliwości wcześniejszego zastosowania nowych standardów, które zostały już opublikowane oraz zatwierdzone przez Unię Europejską, a które stosuje się do rocznych okresów rozpoczynających się po dniu 1 stycznia 2011 (podane poniżej).

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

(i) zmiany do MSSF 7 Ujawnienia – Transfery aktywów finansowych

Zmiany dotyczą transferów aktywów finansowych. Będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2011 r. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

Nowe Standardy i Interpretacje oczekujące na zatwierdzenie przez UE

- MSSF 9 „Instrumenty finansowe”;
- MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe”;
- MSSF 11 „Wspólne ustalenia umowne”;
- MSSF 12 „Ujawnienia na temat zaangażowania w inne jednostki”;
- MSSF 13 „Wycena w wartości godziwej”;
- MSR 27 „Jednostkowe sprawozdania finansowe”;
- MSR 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych oraz wspólne przedsięwzięcia”;
- zmiany do MSR 12 „Podatki – Odroczony podatek dochodowy” - Przyszła realizacja składnika aktywów;
- zmiany do MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy” – Hiperinflacja oraz usunięcie stałych dat dla jednostek stosujących MSSF po raz pierwszy;
- zmiany do MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”;
- zmiany do MSR 19 „Świadczenia pracownicze”;
- zmiany do MSSF 7 „Instrumenty finansowe” – Ujawnienia – Kompensowanie aktywów i zobowiązań finansowych;
- zmiany do MSR 32 „Instrumenty finansowe: prezentacja” – Kompensowanie aktywów i zobowiązań finansowych;
- zmiany do MSSF 9 „Instrumenty Finansowe” (wydane 2010);
- KIMSF 20 „Koszty usuwania odpadów (*ang. stripping costs*) w fazie produkcji z kopalni odkrywkowej”.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa nie oszacowała wpływu powyższych zmian na przyszłe skonsolidowane sprawozdania finansowe.

5. Spółki objęte sprawozdaniem skonsolidowanym

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2011 rok obejmuje następujące jednostki:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne				
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.*	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodерów	100%	100%
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.*	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Cyfrowy Polsat Finance AB*	Stureplan 4C, 4 TR 114 35 Sztokholm, Szwecja	transakcje finansowe	100%	n/d
Telewizja Polsat Sp. z o.o.*	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	n/d
RS TV S.A.*	Ul. Chorzewska 15, Radom	radiodyfuzja	100%	n/d
Polsat Media Sp. z o.o.*	ul. Ostrobramska 77, Warszawa	reklama	100%	n/d
Media-Biznes Sp. z o.o.*	Al. Stanów Zjednoczonych 53, Warszawa	działalność telewizyjna	100%	n/d
Polsat Futbol Ltd.*	Office 1D 238-246 King Street London W6 0RF Wielka Brytania	działalność telewizyjna	100%	n/d
Nord License AS*	Vollsvseien 13B Lysaker Norwegia	obrót licencjami programowymi	100%	n/d
Polsat License Ltd.*	Poststrasse 9 6300 Zug Szwajcaria	obrót licencjami programowymi	100%	n/d

* Konsolidowana metodą pełną

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road London NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	n/d
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.*	ul. Huculska 6 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodifuzja	50%	n/d

* spółka zawiesiła działalność

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2011 rok wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%	85%

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem trwałej utraty wartości

6. 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.

Ujawnienia dotyczące wrażliwych informacji mogą nie być zawarte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

a) Podstawa wyceny

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży wycenianych według wartości godziwej oraz zobowiązań finansowych (z tytułu kredytów i obligacji) wycenianych według zamortyzowanego kosztu.

b) Założenie kontynuacji działalności

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2011 rok 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 2011 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

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

d) Dokonane osądy i oszacowania

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W nocie 51 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

Dane porównawcze lub dane prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych zostały w razie potrzeby skorygowane, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. W 2011 roku w związku ze zmianą prezentacji naszego biznesu wprowadzono zmiany w zakresie prezentacji przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów – główna zmiana polega na prezentacji w pozycji Przychody od klientów indywidualnych przychodów z opłat abonamentowych (pakiet Mini, MiniMax i pozostałe pakiety), przychodów od klientów MVNO i Internetu oraz przychodów z dzierżawy zestawów odbiorczych wcześniej prezentowanych jako Pozostałe przychody. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto, EBITDA ani kapitału własnego.

f) Zasady konsolidacji

(i) Jednostki zależne

Jednostkami zależnymi są jednostki kontrolowane przez Spółkę Dominującą. Kontrola ma miejsce wtedy, gdy Spółka Dominująca posiada zdolność kierowania bezpośrednio lub pośrednio polityką finansową i operacyjną danej jednostki w celu uzyskiwania korzyści płynących z jej działalności. Przy ocenie stopnia kontroli bierze się pod uwagę wpływ istniejących i potencjalnych praw głosu, które na dzień bilansowy mogą zostać zrealizowane lub mogą podlegać konwersji.

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.

(ii) Jednostki stowarzyszone i współkontrolowane

Jednostki stowarzyszone i współkontrolowane, to wszelkie jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz ich nie kontroluje, zwykle posiadając od 20% do 50% ogólnej liczby głosów w organach stanowiących. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i współkontrolowanych rozlicza się metodą praw własności i ujmuje początkowo według kosztu. Inwestycja Grupy w jednostkę stowarzyszoną lub współkontrolowaną zawiera wartość firmy zidentyfikowaną przy nabyciu pomniejszoną o jakąkolwiek utratę wartości.

Udział Grupy w wyniku jednostek stowarzyszonych i współkontrolowanych od dnia nabycia ujmuje się w rachunku zysków i strat, zaś jej udział w zmianach innych kapitałów od dnia nabycia – ujmuje się w kapitałach. O łączne zmiany kapitału od dnia nabycia koryguje się wartość bilansową inwestycji.

Gdy udział Grupy w stratach jednostki stowarzyszonej i współkontrolowanej staje się równy lub większy od udziału Grupy w tej jednostce stowarzyszonej, z uwzględnieniem udziału w niezabezpieczonych pożyczkach, Grupa przestaje ujmować dalsze straty, chyba że wzięła na siebie obowiązek pokrycia strat lub dokonała płatności w imieniu danej jednostki stowarzyszonej lub współkontrolowanej. Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą a jej jednostkami stowarzyszonymi lub współkontrolowanymi eliminuje się proporcjonalnie do udziału Grupy w jednostkach stowarzyszonych lub współkontrolowanych. Niezrealizowane straty również są eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przekazywanego składnika aktywów.

(iii) Wspólnie kontrolowana działalność

Wspólnie kontrolowana działalność to wspólne przedsięwzięcie prowadzone przez każdego ze wspólników przy użyciu własnych aktywów wykorzystywanych dla wspólnej działalności. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera aktywa, które są kontrolowane przez Grupę, zobowiązania obciążające Grupę w trakcie zaangażowania we wspólne przedsięwzięcie, koszty ponoszone przez Grupę oraz udział w przychodach osiągniętych przez wspólne przedsięwzięcie.

(iv) 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 współzależnymi są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania proporcjonalnie do wysokości udziału Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego na tej samej zasadzie, co niezrealizowane zyski, ale wyłącznie w przypadku, gdy nie występują przesłanki wskazujące na utratę wartości.

g) Waluty obce

(i) 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.

(ii) Przeliczanie jednostki działającej za granicą

Aktywa i zobowiązania jednostek działających za granicą, włączając wartość firmy i korekty do wartości godziwej na dzień nabycia dokonywane przy konsolidacji, są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego na koniec okresu sprawozdawczego.

Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat jednostek działających za granicą, wyłączając jednostki działające za granicą w warunkach hiperinflacji, przelicza się po kursie stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów na dzień kończący każdy miesiąc okresu ogłoszonych przez NBP.

Różnice kursowe powstałe przy przeliczeniu są ujmowane w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego oraz w skonsolidowanym zestawieniu zmian w kapitale własnym jako różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą. W przypadku zbycia jednostek działających za granicą i utraty kontroli, skumulowane kwoty ujęte w pozycji różnic kursowych z przeliczenia są ujmowane jako zysk lub strata bieżącego okresu jako zysk lub strata na zbyciu.

Różnice kursowe dotyczące pozycji pieniężnych w postaci należności lub zobowiązania w stosunku do jednostki działającej za granicą, których rozliczenie nie jest planowane bądź prawdopodobne w dającej się przewidzieć przyszłości są częścią inwestycji netto w jednostce działającej za granicą i są ujmowane w pozostałym skonsolidowanym zysku całkowitym i prezentowane w kapitale własnym jako różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą.

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 wygasł).

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

Pożyczki i należności oraz inne zobowiązania finansowe

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

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży

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

(ii) Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

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. Grupa może stosować walutowe transakcje forward, walutowe opcje typu call oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) jako instrumenty zabezpieczające przepływy pieniężne przed ryzykiem zmian kursów walutowych w prognozowanych płatnościach stałego kuponu na euroobligacjach denominowanych w euro i wydatków operacyjnych oraz transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności stóp procentowych.

Dla celów rachunkowości zabezpieczeń, zabezpieczenia klasyfikowane są w następujących sposób:

- zabezpieczenia wartości godziwej w przypadku zabezpieczenia przed zmianami wartości godziwej ujętego składnika aktywów lub zobowiązania lub uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania (z wyjątkiem ryzyka walutowego)
- 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 lub zabezpieczeniem ryzyka walutowego związanego z uprawdopodobnionym przyszłym zobowiązaniem.

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 wartości godziwej pozycji zabezpieczanej lub przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce efektywne w kompensowaniu zmian wartości godziwej lub 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 wartości godziwej, zmiany wynikające z przeszacowania wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego ujmuje się w rachunku zysków i strat. Zmiany związane z pozycją zabezpieczaną, wynikające z zabezpieczanego ryzyka, korygują wartość bilansową zabezpieczanej pozycji i są ujmowane w rachunku zysków i strat.

W przypadku zabezpieczenia wartości godziwej pozycji wycenianej według zamortyzowanego kosztu, korekta wartości bilansowej zabezpieczanej pozycji rozlicza się w rachunku zysków i strat do terminu wymagalności.

W przypadku zabezpieczenia przepływów pieniężnych, część zysków lub strat związanych z instrumentem zabezpieczającym, stanowiącą efektywne zabezpieczenie, ujmuje się bezpośrednio w kapitale z aktualizacji wyceny poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego, 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 przychody lub koszty finansowe są ujęte lub następuje planowana sprzedaż. Jeśli zabezpieczana pozycja jest niefinansowym składnikiem aktywów lub zobowiązaniem niefinansowym, zyski lub straty ujęte w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego włącza się do początkowej wartości bilansowej składnika aktywów lub zobowiązania.

Instrumenty pochodne, które są efektywnymi instrumentami zabezpieczającymi i objęte są polityką rachunkowości zabezpieczeń klasyfikowane są zgodnie z klasyfikacją transakcji zabezpieczanej. Instrument zabezpieczający dzielony jest na część krótkoterminową i długoterminową, tylko, 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 (nie objęte 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.

Kapitał zapasowy

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

Kapitał rezerwowy

Kapitał ten obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną objętych akcji Telewizji Polsat S.A. oraz wyceną do wartości godziwej przekazanego wynagrodzenia.

Kapitał rezerwowy obejmuje również różnice pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki a ich ceną emisyjną.

j) Rzeczowe aktywa trwałe

(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych

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

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdolnego do używania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów.

Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do używania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

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

(ii) Koszty finansowania zewnętrznego

Koszty finansowania, które można bezpośrednio przyporządkować nabyciu, budowie lub wytworzeniu dostosowywanego składnika aktywów, aktywuje się jako część ceny nabycia lub kosztu wytworzenia tego składnika aktywów. Na koszty finansowania zewnętrznego składają się odsetki oraz zyski lub straty z tytułu różnic kursowych do wysokości, która koryguje koszty odsetek.

(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. 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. Aktywa będące przedmiotem leasingu są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: okres leasingu lub okres ekonomicznej użyteczności, a w przypadku gdy istnieje uzasadniona pewność, że Grupa uzyska tytuł własności przed końcem okresu leasingu to przez okres ekonomicznej użyteczności.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Budynki	2-61	lat
Zestawy odbiorcze	5	lat
Pozostałe urządzenia techniczne i maszyny	3-58	lat
Sprzęt telewizyjny i nadawczy	2-26	lat
Środki transportu	2-16	lat
Meble i wyposażenie	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 udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe. Dekodery udostępnione abonentom na podstawie umów będących leasingiem finansowym nie są ujmowane w księgach jako składnik majątku trwałego.

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność 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 dekodерów oraz innych aktywów trwałych, co do których istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności.

k) Wartości niematerialne

(i) Wartość firmy

Początkowe ujęcie

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 przejęcia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wycena po początkowym ujęciu

Wartość firmy wykazywana według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy z nabycia jednostek zależnych 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) Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie

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.

(iii) Pozostałe wartości niematerialne

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.

(iv) Nakłady poniesione w terminie późniejszym

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

(v) Amortyzacja

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.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii wartości niematerialnych:

- Programy komputerowe: 2 – 15 lat,
- Koncesje: okres obowiązywania wynikający z decyzji administracyjnej,
- Pozostałe: 2 – 7 lat.

Wartość firmy i wartości niematerialne z nieokreślonym okresem użytkowania nie są amortyzowane i podlegają testom ze względu na utratę wartości na każdy dzień bilansowy.

I) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomości inwestycyjne są utrzymywane w celu uzyskiwania przychodów z tytułu najmu, z tytułu wzrostu ich wartości lub z obu przyczyn. Nieruchomości inwestycyjne nie są przeznaczone do sprzedaży w ramach normalnej działalności jednostki ani w celu wykorzystywania w procesie produkcyjnym, dostawach dóbr i usług ani w celach administracyjnych. Składniki zidentyfikowane jako nieruchomości inwestycyjne ujmuje się w księgach według modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie i zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

Cena nabycia obejmuje wszystkie wydatki bezpośrednio związane z nabyciem nieruchomości inwestycyjnej. Koszt wytworzenia nieruchomości inwestycyjnej we własnym zakresie obejmuje koszty materiałów i pracy bezpośredniej oraz inne dające się bezpośrednio przyporządkować koszty do momentu stwierdzenia jej przydatności do użytkowania. Cenę nabycia powiększają także skapitalizowane koszty zewnętrznego finansowania.

Jeżeli zmienia się sposób wykorzystania nieruchomości inwestycyjnej i staje się ona nieruchomością zajmowaną przez właściciela, jest przenoszona do rzeczowych aktywów trwałych, a jej dotychczasowa wartość brutto, umorzenie oraz wartość netto na dzień przeniesienia stają się wartością brutto, umorzeniem oraz wartością netto założonymi dla celów przyszłego ujmowania.

Grunty stanowiące nieruchomość inwestycyjną nie są amortyzowane, a budynki stanowiące nieruchomość inwestycyjną amortyzowane są przez okres od 17 do 97 lat.

m) Aktywa programowe

Aktywa programowe obejmują nabyte formaty, licencje i prawa autorskie do nadawania filmów, seriali, programów informacyjnych i rozrywkowych, aktywowane koszty zamówionej przez Grupę produkcji zewnętrznej programów, aktywowane prawa do wydarzeń sportowych oraz zaliczki (w tym zaliczki na prawa sportowe).

(i) Początkowe rozpoznanie

Aktywa programowe, inne niż prawa sportowe, rozpoznawane są w cenie nabycia w momencie, kiedy rozpoczyna się możliwy do wyegzekwowania prawnie okres obowiązywania licencji i spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- koszt każdego programu jest znany lub możliwe jest jego wiarygodne oszacowanie;
- program został zaakceptowany przez licencjobiorcę zgodnie z warunkami umowy licencyjnej;
- program jest dostępny do pierwszej emisji.

Aktywowane koszty produkcji obejmują koszty produkcji programów wyprodukowanych na zlecenie Grupy, w tym wyprodukowanych na podstawie licencji zakupionych od stron trzecich. Aktywowane koszty produkcji poszczególnych programów wyceniane są indywidualnie według kosztów ich wytworzenia lub ceny nabycia, nie wyższych od ich wartości odzyskiwalnej.

Prawa sportowe są rozpoznawane w cenie nabycia w momencie transmisji. Prawa do transmisji sezonowych wydarzeń sportowych są ujmowane jako aktywa programowe w cenie nabycia w pierwszym dniu sezonu.

Przedpłaty za nabywane aktywa programowe w okresie przed spełnieniem warunków koniecznych do ich ujęcia jako aktywa programowe 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. Metoda i stawka amortyzacji zależy od kategorii aktywa oraz dopuszczalnej ilości emisji:

- 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
1	100%		
2	80%	20%	
3	60%	20%	20%

Seriale			
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji		
	I	II	III
1	100%		
2	80%	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 przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.
- 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.

(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 rozpoznaje się, gdy wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwalną. Podstawą takich założeń mogą być ogólne zmiany rynku reklamowego, zmiany gustów widowni, strategiczne zmiany w zakresie polityki programowej, restrykcje nałożone przez regulacje prawne dotyczące mediów wpływające na możliwość nadawania poszczególnych filmów, rezygnacja z nadawania danej pozycji lub oczekiwane 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, w wyniku czego wzrasta wartość oczekiwanych korzyści. Odwrócenie odpisu rozpoznaje się jako zmniejszenie kosztu własnego sprzedaży.

n) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Cenę nabycia lub koszt wytworzenia zapasów ustala się metodą pierwsze weszło, pierwsze wyszło. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu. 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 sprzedaży netto jest różnicą pomiędzy szacowaną ceną sprzedaży dokonywaną w toku działalności gospodarczej, a szacowanymi kosztami ukończenia i kosztami niezbędnymi do doprowadzenia sprzedaży do skutku. W przypadku dekodków, które zgodnie z założeniami dotyczącymi prowadzenia działalności są sprzedawane klientom poniżej ceny ich nabycia bądź koszcie wytworzenia, strata na ich sprzedaży ujmowana jest w księgach w momencie przekazania dekodera klientowi.

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

o) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe

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

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

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

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

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat.

Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż nieruchomości inwestycyjne, zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Grupa dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości firmy, wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania oraz wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

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

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

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

p) Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży

Aktywa trwale (lub aktywa i zobowiązania stanowiące grupę przeznaczoną do zbycia), co do których zakładane jest, że wypracują one korzyści dla jednostki w wyniku sprzedaży, a nie w wyniku długotrwałego użytkowania, są klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży. Bezpośrednio przed przeklasyfikowaniem do grupy przeznaczonych do sprzedaży, aktywa te (lub składniki grupy przeznaczonej do zbycia) są wyceniane zgodnie z zasadami rachunkowości Grupy. Następnie na dzień początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży, aktywa trwale lub grupa przeznaczona do zbycia są ujmowane według

niższej z dwóch wartości: wartości bilansowej lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży. Ewentualny odpis z tytułu trwałej utraty wartości składników grupy przeznaczonych do zbycia jest w pierwszej kolejności ujmowany jako zmniejszenie wartości firmy, a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych składników na zasadzie proporcjonalnej z zastrzeżeniem, że utrata wartości nie wpływa na wartość zapasów, aktywów finansowych, aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nieruchomości inwestycyjnych, które są nadal wyceniane stosownie do grupowych zasad rachunkowości. Utrata wartości ujęta przy początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Dotyczy to również zysków i strat wynikających z późniejszej zmiany wartości. Zyski z tytułu wyceny do wartości godziwej są ujmowane tylko do wysokości uprzednio zarachowanego odpisu z tytułu utraty wartości.

q) Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

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

r) 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.

(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 lub planów podziału zysku („profit sharing plans”), 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.

s) 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.

(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) Rezerwa na koszty demontażu

W ramach umów najmu/dzierżawy powierzchni pod nadajniki oraz powierzchni dla celów działalności operacyjnej Grupa jest zobowiązana w momencie rozwiązania umowy do poniesienia kosztów związanych z demontażem urządzeń oraz doprowadzenia przedmiotu umowy do stanu pierwotnego. Rozpoznano takie koszty w momencie oddania do użytkowania urządzenia w wysokości zdyskontowanej szacowanej kwoty kosztów demontażu oraz doprowadzenia użytkowanych aktywów do stanu pierwotnego. W kolejnych latach wartość rezerwy na koszty demontażu jest powiększana o wartość odsetek naliczonych w danym roku obrotowym.

Rezerwa dotycząca demontażu istniejących środków trwałych pozostaje w księgach do momentu demontażu lub rozwiązania rezerwy w przypadku, gdy okaże się zbędna. Jeżeli w miejsce wygasającej umowy jest zawierana nowa, w takim przypadku rezerwa pozostaje w księgach i jest weryfikowana pod względem nowego okresu umowy oraz obowiązków z niej wynikających.

(iii) 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.

Rezerwy na przyszłe straty w aktywach programowych rozpoznawane są jako rezerwy na umowy rodzące obciążenia w odniesieniu do kontraktów na nabycie tych aktywów (w tym praw sportowych) zawartych przed dniem bilansowym, w przypadku których bieżące analizy wskazują, iż nie wygenerują one przychodów przewyższających koszt nabycia tych aktywów. Utworzenie rezerw na przyszłe straty w aktywach programowych rozpoznawane jest jako zwiększenie kosztu własnego sprzedaży.

t) 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 oraz obecny obowiązek nieuwjęty 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

Informacje o zobowiązaniach warunkowych są ujawniane w informacji dodatkowej chyba że możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma.

Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

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

u) Kaucje

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

v) 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) Na przychody od klientów indywidualnych składają się przychody z opłat abonamentowych i aktywacyjnych należnych od klientów z tytułu DTH, nVOD, MVNO i dostępu do Internetu, przychody ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń

międzyoperatorskich, kary umowne z tytułu rozwiązania umów oraz przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych. 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 rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej, za wyjątkiem umów leasingu finansowego, które są ujmowane jako sprzedaż z odroczonym terminem płatności.

- (b) 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 podatek od towarów i usług oraz o udzielone rabaty, a także pomniejszone o kwoty wymagające zapłaty na rzecz nadawców telewizyjnych, pomniejszone o podatek od towarów i usług oraz otrzymane rabaty. Prowizje ze sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w momencie wykonania usługi.
- (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) 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.
- (e) Pozostałe przychody ujmuje się w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów i w momencie, kiedy towar zostaje przekazany do klienta bądź usługa jest świadczona.
- Pozostałe przychody obejmują: przychody z tytułu emisji i transmisji sygnału, z usług audiotekstowych i sms'owych, ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych do audycji i filmów oraz przychody z wynajmu majątku trwałego, sprzedaży usług technicznych i realizacyjnych, a także sprzedaży towarów i materiałów.

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

w) Prowizje dla dystrybutorów

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

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

x) Przychody i koszty z transakcji bezgotówkowych

Przychody z transakcji bezgotówkowych 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.

y) Koszty i przychody finansowe

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

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

z) 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.

ż) Podatek dochodowy

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

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

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

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

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego, jeżeli mają tytuł uprawniający je do ich jednoczesnego uwzględnienia przy obliczaniu kwoty zobowiązania podatkowego. Spółka posiada tytuł uprawniający do jednoczesnego uwzględnienia aktywów i zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego przy ustaleniu zobowiązania podatkowego, jeżeli:

- a) jest uprawniona do potrącenia należności i zobowiązań z tytułu podatku dochodowego, oraz
- b) aktywa i zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą podatku dochodowego nałożonego przez tą samą władzę podatkową na:
 - tego samego podatnika, lub
 - różnych podatników, którzy są uprawnieni i zamierzają rozliczyć należności i zobowiązania z tytułu podatku dochodowego w kwocie netto lub jednocześnie zrealizować należności i rozliczać zobowiązania z tytułu podatku dochodowego.

ż) Zysk na akcję

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

aa) 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.

ab) 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 dekoderek udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie oraz odpisy aktualizujące tych dekoderek 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.

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

7. Ustalenie wartości godziwej

Określenie wartości godziwej zarówno finansowych, jak i niefinansowych aktywów i zobowiązań jest wymagane dla potrzeb zasad rachunkowości i ujawnień w 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) Rzeczowe aktywa trwałe i nieruchomości inwestycyjna

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

(ii) Wartości niematerialne

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

(iii) Zapasy

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

(iv) Inwestycje w instrumenty kapitałowe i instrumenty dłużne

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

(v) Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne

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

(vi) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

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

(vii) Instrumenty pochodne

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

8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 9 marca 2012 roku.

9. Objaśnienia dotyczące sezonowości

W 2011 roku Grupa nie odnotowała sezonowości sprzedaży w segmencie Usług świadczonych klientom indywidualnym. Historycznie sezonowość dotyczyła przychodów ze sprzedaży sprzętu. Sezonowość sprzedaży zestawów odbiorczych była podyktowana wzmożonym pozyskiwaniem nowych abonentów w IV kwartale roku (przed Świętami Bożego Narodzenia) oraz ważnymi wydarzeniami sportowymi, których transmisje nie były dostępne w naziemnych kanałach telewizyjnych. Przychody z reklam oraz sponsoringu 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. Przychody z opłat abonamentowych nie podlegają wprost trendom sezonowości.

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

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Przychody od klientów indywidualnych	1.594.872	1.416.919
Przychody z reklamy i sponsoringu	634.204	4.630
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	61.089	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	16.546	35.707
Pozostałe przychody ze sprzedaży	59.214	25.207
Razem	2.365.925	1.482.463

Przychody od klientów indywidualnych obejmują przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, przychody abonamentowe z usług telekomunikacyjnych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

11. Koszty operacyjne

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Koszty licencji programowych		414.742	392.035
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		320.987	297.319
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych		270.567	-
Amortyzacja i utrata wartości		174.880	81.190
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	148.811	88.348
Koszty przesyłu sygnału		114.736	79.855
Amortyzacja licencji filmowych		93.226	-
Koszt własny sprzedanego sprzętu		33.548	59.546
Inne koszty		162.839	123.959
Razem koszty operacyjne wg rodzaju		1.734.336	1.122.252

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	1.330.952	788.496
Koszty sprzedaży	243.493	232.973
Koszty ogólne i administracyjne	159.891	100.783
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	1.734.336	1.122.252

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Wynagrodzenia	128.638	76.508
Ubezpieczenia społeczne	14.531	8.828
Pozostałe świadczenia pracownicze	5.642	3.012
Razem	148.811	88.348

Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne pracowników biorących bezpośredni udział w produkcji dekoderek kapitalizowane są w wartości wyprodukowanych dekoderek. Wynagrodzenia pracowników biorących bezpośredni udział w produkcji programów telewizyjnych ujmowane są w kosztach programowych produkcji telewizyjnej własnej.

Przeciętne zatrudnienie

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę*	1.267	726

* liczba ta nie obejmuje pracowników bezpośrednio produkcyjnych, których wynagrodzenie wchodzi w skład kosztu wytworzenia dekodерów oraz w skład kosztów produkcji telewizyjnej własnej

12. Pozostałe przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Odszkodowania	3.961	2.144
Odwrocenie odpisów aktualizujących wartość zapasów	699	-
Przychody związane ze sprzedażą POS*	-	7.858
Inne	9.672	3.968
Razem	14.332	13.970

* Punkty Obsługi Klienta

Inne pozostałe przychody operacyjne dotyczą głównie przychodów ze sprzedaży urządzeń do testowania modemów.

13. Pozostałe koszty operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	65.285	36.541
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość zapasów	-	5.145
Inne	20.336	6.741
Razem	85.621	48.427

Inne pozostałe koszty operacyjne dotyczą głównie kosztów sprzedaży urządzeń do testowania modemów.

14. Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Odsetki	10.715	1.256
Inne	50	32
Razem	10.765	1.288

15. Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Odsetki od kredytów i pożyczek	117.035	2.044
Odsetki od obligacji <i>Senior Notes</i>	65.246	-
Pozostałe odsetki	1.216	490
Wynik z tytułu opcji walutowych:	3.125	922
<i>Wynik wyceny opcji walutowych (nie objęte polityką rachunkowości zabezpieczeń)</i>	(580)	580
<i>Wynik realizacji opcji walutowych</i>	3.705	342
Różnice kursowe z tytułu wyceny obligacji <i>Senior Notes</i> zapadalnych w 2018 roku	169.376	-
Pozostałe różnice kursowe netto	18.615	1.927
Koszty z tytułu gwarancji	227	-
Koszty opłat i prowizji bankowych	3.509	377
Inne	2.814	-
Razem	381.163	5.760

16. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	54.326	25.728
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(21.633)	37.286
Korekta deklaracji podatku dochodowego z lat poprzednich	(817)	(202)
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	31.876	62.812

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	(26.728)	(359)
Należności i inne aktywa	(736)	3.198
Zobowiązania	(42.360)	(3.300)
Wycena instrumentów zabezpieczających	218	-
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	(1.184)	2.830
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	38.150	34.941
Aktywa programowe	1.739	-
Nabycie jednostki zależnej	9.268	(24)
Zmiana odroczonego podatku dochodowego – razem	(21.633)	37.286

(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	1.116	-
Zmiana odroczonego podatku dochodowego od różnic kursowych z przeliczenia jednostek działających za granicą	155	-
Nabycie jednostki zależnej	1.010	-
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	2.281	-

(iii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk przed opodatkowaniem	192.065	321.282
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	36.492	61.044
Amortyzacja podatkowa marki	(14.582)	-
Spisane należności	3.797	233
Wpływ stawek podatkowych w innych systemach podatkowych (*)	5.363	-
Nierozpoznane aktywa z tytułu odroczonego podatku na stratach podatkowych	1.261	-
Odroczony podatek nierozpoznany w poprzednich okresach	(3.168)	-
Podatek odroczone od różnic przejściowych na inwestycjach w jednostki zależne	1.442	-
Inne koszty, przychody netto nieuznane za koszty/przychody podatkowe według stawki 19%	1.271	1.535
Podatek dochodowy za rok obrotowy	31.876	62.812
Efektywna stopa podatkowa	16,6%	19,6%

(*) Podatek dochodowy bieżący i odroczone liczone jest według stawek podatkowych obowiązujących w krajach, w których znajduje się siedziba jednostki wchodzącej w skład Grupy, tj.:

- 9,5% dla jednostek mających siedzibę w Szwajcarii
- 19% dla jednostek mających siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- 26% dla jednostek mających siedzibę w Szwecji,
- 28% dla jednostek mających siedzibę w Wielkiej Brytanii,
- 28% dla jednostek mających siedzibę w Norwegii.

(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Straty podatkowe	27.086	359
Zobowiązania	75.095	27.825
Wycena instrumentów zabezpieczających	1.320	-
Rzeczowe aktywa trwałe	2.681	1.071
Aktywa programowe	4.942	-
Należności i inne aktywa	36.386	23.313
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	147.510	52.568
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(91.784)	(48.410)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	55.726	4.158

(v) Strata podatkowa

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	173.341	-
Strata podatkowa 2010 do rozliczenia	37.042	1.889
Strata podatkowa 2009 do rozliczenia	7.183	-
Strata podatkowa 2008 do rozliczenia	5.335	-
Strata podatkowa 2007 do rozliczenia	7.050	-
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	229.951	1.889

(vi) Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	165.476	-
Strata podatkowa 2010 do rozliczenia	-	1.889
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	165.476	1.889

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2011 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 2011	31 grudnia 2010
Należności i inne aktywa	55.366	43.029
Wycena instrumentów zabezpieczających	2.654	-
Zobowiązania	4.934	24
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	17.934	19.118
Rzeczowe aktywa trwałe	91.337	51.577
Aktywa programowe	6.681	-
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	178.906	113.748
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(91.784)	(48.410)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	87.122	65.338

17. EBITDA

Podstawową miarą zysku Grupy jest tzw. EBITDA. Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację i utratę wartości. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk z działalności operacyjnej	560.300	325.754
Amortyzacja i utrata wartości*	174.880	81.190
EBITDA	735.180	406.944

* obejmuje utratę wartości środków trwałych i wartości niematerialnych innych niż aktywa programowe

18. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

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

Na dzień bilansowy Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też zysk podstawowy na jedną akcję jest równy zyskowi rozwodnionemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk netto w tysiącach złotych	160.190	258.470
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	324.234.858	268.325.000
Zysk na 1 akcję w złotych	0,49	0,96

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

19. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2011 roku	6.866	79.669	111.859	338.223	8.531	20.244	565.392	7.088	21
Zwiększenia	-	2.718	19.390	231.974	4.189	3.514	261.785	8.631	1.970
Nabycie jednostki zależnej	2.046	6.157	85.284	-	34.201	3.637	131.325	1.308	-
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	882	7.564	-	-	510	8.956	(8.935)	(21)
Przeniesienie między grupami	-	-	52	-	-	-	52	44	-
Zmniejszenia	-	(771)	(5.940)	(5.473)	(4.528)	(2.117)	(18.829)	(581)	-
Przeniesienie do nieruchomości inwestycyjnych	(703)	-	-	-	-	-	(703)	-	-
Wartość na dzień 31 grudnia 2011 roku	8.209	88.655	218.209	564.724	42.393	25.788	947.978	7.555	1.970
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2011									
Zwiększenia	-	(64)	(1.141)	(3.707)	-	(380)	(5.292)	-	-
Zmniejszenia	-	2	-	(7.977)	-	-	(7.977)	-	-
Wykorzystanie	-	-	32	-	-	139	141	482	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2011	-	(62)	(1.109)	(11.684)	-	(231)	(13.086)	482	-
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2011 roku									
Zwiększenia	-	5.502	42.005	87.995	7.031	4.995	147.528	-	-
Przeniesienie między grupami	-	-	52	-	-	-	52	-	-
Zmniejszenia	-	(199)	(5.276)	(2.682)	(3.725)	(1.639)	(13.521)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2011 roku	-	16.943	90.609	144.430	6.842	14.188	273.012	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2011 roku	6.866	67.965	56.890	275.399	4.995	9.032	421.147	7.088	21
Stan na dzień 31 grudnia 2011 roku	8.209	71.650	126.491	408.610	35.551	11.369	661.880	8.037	1.970

Grupa dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Zwiększenie odpisu na zestawy odbiorcze dotyczy sprzętu będącego w procesie windykacji. Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja i utrata wartości'.

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

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2010 roku	6.866	70.116	100.901	221.560	6.604	15.594	421.641	4.653	77
Zwiększenia	-	4.794	12.436	198.512	1.778	3.143	220.663	6.264	21
Nabycie jednostki zależnej	-	3.405	2.436	-	1.216	3.054	10.111	121	-
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	2.807	941	-	-	202	3.950	(3.950)	-
Zmniejszenia	-	(1.453)	(4.855)	(81.849)	(1.067)	(1.749)	(90.973)	-	(77)
Wartość na dzień 31 grudnia 2010 roku	6.866	79.669	111.859	338.223	8.531	20.244	565.392	7.088	21
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2010									
	-	(8)	(1.075)	(1.050)	-	(56)	(2.189)	-	-
Zwiększenia	-	(563)	(151)	(2.657)	(9)	(736)	(4.116)	-	-
Zmniejszenia	-	-	75	-	-	27	102	-	-
Wykorzystanie	-	507	10	-	9	385	911	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2010	-	(64)	(1.141)	(3.707)	-	(380)	(5.292)	-	-
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2010 roku									
	-	7.290	40.937	98.053	2.208	7.009	155.497	-	-
Zwiększenia	-	4.428	17.249	42.300	1.604	4.255	69.836	-	-
Zmniejszenia	-	(78)	(4.358)	(81.236)	(276)	(432)	(86.380)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2010 roku	-	11.640	53.828	59.117	3.536	10.832	138.953	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2010 roku	6.866	62.818	58.889	122.457	4.396	8.529	263.955	4.653	77
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku	6.866	67.965	56.890	275.399	4.995	9.032	421.147	7.088	21

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

20. Wartość firmy

	2011
Stan na 1 stycznia	52.022
Nabycie 100% udziałów spółki Telewizja Polsat S.A. (kalkulacja - patrz nota 40)	2.360.263
Stan na 31 grudnia	2.412.285

Zwiększenie wartości firmy zostało przypisane do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 42).

Nie oczekuje się, że wartość firmy będzie stanowić koszt uzyskania przychodu dla celów podatkowych.

Test na utratę wartości marki i wartości firmy zaalokowanych do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” oraz do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych”

Test na utratę wartości opiera się na wartości odzyskiwalnej ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego została przypisana wartość firmy. Wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest ustalana na bazie kalkulacji wartości użytkowej. 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. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

W rocznym teście utraty wartości wykonanym przez Grupę na dzień 31 grudnia 2011 roku kalkulacja wartości użytkowej została oparta na zdyskontowanych przepływach pieniężnych i wykorzystywała szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych dla okresu do 2016 roku.

Główne założenia finansowe przyjęte przy dyskontowaniu przepływów pieniężnych obejmowały:

	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Usługi dla klientów indywidualnych
Krańcowa stopa wzrostu	3%	3%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	13.1%	11.6%

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2011 roku nie wskazywał na utratę wartości.

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne na dzień 31 grudnia 2011 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 ośrodka wypracowującego środki pieniężne, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

21. Marki

	2011
Stan na 1 stycznia	300
Amortyzacja i utrata wartości	(300)
Nabycie spółki zależnej –alokacja wartości marki Polsat (patrz nota 40)	840.000
Stan na 31 grudnia	840.000

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (patrz nota 40) Grupa ujawniła wartość marki Polsat.

Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota nr 42).

Wartość godziwa marki została oszacowana przy zastosowaniu dochodowej metody opłat licencyjnych. Metoda ta opiera się na założeniu, że korzyści wynikające z posiadania znaku towarowego są równe kosztom, jakie musiałby ponieść dany podmiot gdyby nie posiadał praw do znaku, a jedynie użytkował go na podstawie umowy licencyjnej według obowiązujących na rynku stawek.

Parasolowy znak towarowy Polsat został wyceniony w oparciu o strumień przychodów ze sprzedaży reklam oraz sponsoringu kanału telewizyjnego Polsat oraz dystrybucji kanałów tematycznych. Z uwagi na różną siłę parasolowego znaku towarowego „Polsat” oraz znaków towarowych związanych z kanałami tematycznymi, w kalkulacji przepływów pieniężnych zostały rozważone różne poziomy rynkowych stawek opłat licencyjnych dla sektora mediów i telewizji. Z uwagi na fakt, że przychody z dystrybucji generowane są w związku ze współpracą z telewizjami kablowymi oraz platformami cyfrowymi w kalkulacji przepływów pieniężnych opartych na powyższych przychodach użyto rynkowego poziomu stawek opłat licencyjnych dla sektora telewizji kablowej oraz platform cyfrowych.

Stopa dyskontowa odzwierciedlająca wartość pieniądza w czasie, a także ryzyka związane z przewidywanymi przyszłymi przepływami pieniężnymi została określona na poziomie 13,1%.

Marka Polsat dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2011 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 20).

Marka mPunkt

W procesie alokacji ceny zakupu dotyczącej M.Punkt Holdings Grupa zidentyfikowała i wyceniła niematerialne aktywa o charakterze marketingowym – markę mPunkt. Wartość godziwa marki została oszacowana przy zastosowaniu dochodowej metody opłat licencyjnych. Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia 2011 roku wyniosła zero.

22. Inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Oprogramowanie i licencje programowe	25.760	12.870
Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	14.331	-
Inne	1.408	1.474
W budowie	12.472	8.600
Zaliczki	223	-
Razem	54.194	22.944

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (patrz nota 40) Grupa ujawniła w bilansie wartość koncesji na nadawanie programów telewizyjnych. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 42).

Grupa posiada następujące koncesje:

- koncesję na nadawanie naziemne kanału „Polsat” obowiązującą do 2 marca 2014 roku,
- koncesję na nadawanie naziemne kanału „Polsat Sport News” obowiązującą do 29 sierpnia 2020 roku oraz
- koncesje na nadawanie satelitarne płatnych kanałów.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Oprogramowanie i licencje programowe	Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	Inne	W budowie	Zaliczki	Razem
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2011 roku	46.036	-	3.002	8.600	-	57.638
Zwiększenia	12.295	-	925	10.346	199	23.765
Nabycie jednostki zależnej	9.882	16.636	40	-	24	26.582
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	6.286	-	188	(6.474)	-	-
Zmniejszenia	(554)	-	-	-	-	(554)
Wartość na dzień 31 grudnia 2011 roku	73.945	16.636	4.155	12.472	223	107.431
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2011 roku						
	-	-	(18)	-	-	(18)
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Wykorzystanie	-	-	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2011 roku	-	-	(18)	-	-	(18)
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2011 roku						
	33.166	-	1.510	-	-	34.676
Zwiększenia	15.544	2.305	1.219	-	-	19.068
Zmniejszenia	(525)	-	-	-	-	(525)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2011 roku	48.185	2.305	2.729	-	-	53.219
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2011 roku	12.870	-	1.474	8.600	-	22.944
Stan na dzień 31 grudnia 2011 roku	25.760	14.331	1.408	12.472	223	54.194

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Oprogramowanie i licencje programowe	Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	Inne	W budowie	Razem
Wartość brutto					
Wartość na dzień 1 stycznia 2010 roku	34.072	-	1.080	5.108	40.260
Zwiększenia	9.845	-	1.416	7.332	18.593
Nabycie jednostki zależnej	1.209	-	143	-	1.352
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	3.441	-	399	(3.840)	-
Zmniejszenia	(2.531)	-	(36)	-	(2.567)
Wartość na dzień 31 grudnia 2010 roku	46.036	-	3.002	8.600	57.638
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2010 roku					
	-	-	(18)	-	(18)
Zwiększenia	(4)	-	-	-	(4)
Wykorzystanie	4	-	-	-	4
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2010 roku	-	-	(18)	-	(18)
Umorzenie					
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2010 roku	25.446	-	631	-	26.077
Zwiększenia	10.246	-	908	-	11.154
Zmniejszenia	(2.526)	-	(29)	-	(2.555)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2010 roku	33.166	-	1.510	-	34.676
Wartość netto					
Stan na dzień 1 stycznia 2010 roku	8.626	-	431	5.108	14.165
Stan na dzień 31 grudnia 2010 roku	12.870	-	1.474	8.600	22.944

23. Aktywa programowe

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Nabyte licencje filmowe	178.039	-
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	34.238	-
Koprodukcje	4.595	-
Zaliczki	51.698	-
Razem	268.570	-
<i>Z czego: Krótkoterminowe aktywa programowe</i>	<i>137.429</i>	<i>-</i>
<i>Długoterminowe aktywa programowe</i>	<i>131.141</i>	<i>-</i>

Zmiana stanu aktywów programowych

	2011
Wartość księgowa netto na dzień 20 kwietnia 2011*	298.793
Zwiększenia:	153.116
<i>Nabycie licencji filmowych</i>	<i>71.362</i>
<i>Aktywowane prawa sportowe</i>	<i>81.754</i>
Zmiana stanu zaliczek	-
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(841)
<i>Licencje filmowe</i>	<i>(3.555)</i>
<i>Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe</i>	<i>2.714</i>
Zmiana stanu produkcji własnej	(6.514)
Amortyzacja licencji filmowych	(89.510)
Amortyzacja aktywowanych praw sportowych	(79.104)
Sprzedaż:	(3.747)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	<i>(3.747)</i>
Różnice kursowe z przeliczenia	(3.272)
Pozostałe	(351)
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia 2011	268.570

* na podstawie wyceny do wartości godziwej na dzień 20 kwietnia 2011 roku

W 2011 roku zostały utworzone odpisy z tytułu utraty wartości aktywów programowych. Odpisów dokonano w związku z kształtowaniem się przewidywanych przychodów z wykorzystania niektórych aktywów programowych odzwierciedlających ich bieżącą wartość użytkową na poziomie niższym niż ich wartość ewidencyjna.

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 47.

24. Nieruchomości inwestycyjne

Wartość brutto	
Stan na 1 stycznia 2011 roku	-
Zwiększenia	120
Nabycie jednostki zależnej	7.677
Przeniesienie ze środków trwałych	703
Stan na 31 grudnia 2011 roku	8.500
Umorzenie	
Stan na 1 stycznia 2011 roku	-
Zwiększenia	60
Stan na 31 grudnia 2011 roku	60
Wartość netto	
Stan na 1 stycznia 2011 roku	-
Stan na 31 grudnia 2011 roku	8.440

Grupa posiada następujące nieruchomości inwestycyjne:

- budynki mieszkalne w Warszawie,
- budynki i budowle oraz grunt w Radomiu.

Przychody z najmu nieruchomości inwestycyjnych w ciągu 2011 roku wyniosły 186 tysięcy złotych, a koszty związane z wynajmem nieruchomości inwestycyjnych wyniosły 405 tysięcy złotych. W 2010 roku Grupa nie posiadała nieruchomości inwestycyjnych i nie osiągała przychodów z najmu, ani nie ponosiła kosztów wynajmu nieruchomości inwestycyjnych.

Wartość bilansowa nieruchomości inwestycyjnych na dzień 31 grudnia 2011 roku nie różni się istotnie od wartości godziwej.

25. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Udziały	1.454	1.454
Inwestycje w jednostkach współzależnych	2.531	-
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	35.028	35.258
Instrumenty finansowe IRS/CIRS (patrz nota 32)	3.140	-
Kaucje wypłacone kontrahentom	2.959	638
Inne należności długoterminowe	6.535	194
Razem	51.647	37.544

Na dzień 31 grudnia 2011 oraz 31 grudnia 2010 roku pozycja „Udziały” obejmuje 85% udziałów w spółce KTK Sp. z o.o.

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.

Inwestycje w jednostkach współzależnych

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (patrz nota 40), Grupa ujęła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym poniższe inwestycje w jednostkach współzależnych, które wyceniane są przy użyciu metody praw własności:

Nazwa spółki	Wartość bilansowa	Kraj	Aktywa	Zobowiązania	Przychody	Zysk / strata za okres	Udział w ogólnej liczbie
Polsat JimJam Ltd.	2.531	Wielka Brytania	5.207	3.849	13.303	5.897	50%
Razem	2.531		5.207	3.849	13.303	5.897	

W 2011 roku Grupa otrzymała od Polsat JimJam dywidendę w wysokości 300 tys. euro (równowartość 1.304.550 złotych).

26. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Dekodery i dyski do dekodерów - wyroby gotowe	68.736	41.182
Dekodery i dyski do dekodерów - towary	43.965	68.492
Karty SMART i SIM	6.921	10.239
Telefony i modemy	21.170	9.661
Anteny i konwertery	6.134	3.287
Pozostałe zapasy	34.741	45.642
Zaliczki na dostawy	1.031	-
Razem zapasy brutto	182.698	178.503
Odpisy na zapasy	(4.571)	(5.349)
Razem zapasy netto	178.127	173.154

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodерów.

Odpisy na zapasy	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Bilans otwarcia	5.349	4.783
Zwiększenia	1.211	884
Zmniejszenia	(1.989)	(318)
Bilans zamknięcia	4.571	5.349

Z uwagi na zmianę szacunków odnośnie dekodерów Grupa dokonała w 2011 roku odwrócenia odpisu aktualizującego zapasy.

27. Obligacje

W dniu 10 listopada 2011 roku Grupa nabyła od NFI Magna Polonia S.A. niezabezpieczone oprocentowane obligacje serii C o wartości nominalnej 14 mln zł i terminie wymagalności ustalonym na dzień 13 stycznia 2013 roku. Odsetki od obligacji będą naliczane według stawki WIBOR 3M powiększonej o marżę. Wartość bilansowa tych obligacji w wysokości 14.854 tys. złotych na dzień 31 grudnia 2011 roku obejmuje odsetki naliczone od daty zakupu.

28. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	13.385	2.991
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	234.370	145.154
Należności z tytułu sprzedaży środków trwałych od jednostek powiązanych	171	-
Należności z tytułu sprzedaży aktywów programowych	1.940	-
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	45.157	33.740
Pożyczki udzielone	225	1
Inne należności	1.914	2.412
Razem	297.162	184.298

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 2011	31 grudnia 2010
PLN	235.117	139.655
EUR	8.211	8.407
USD	4.276	83
GBP	2	-
AUD	99	-
CAD	50	-
Razem	247.755	148.145

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Bilans otwarcia	112.092	76.777
Zwiększenie	71.478	35.561
Odwrócenie	(3.714)	(100)
Wykorzystanie	(88.227)	(146)
Bilans zamknięcia	91.629	112.092

29. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	59.361	63.914
Zaliczki na udziały INFO-TV-FM (patrz nota 46)	12.000	-
Transakcje IRS/CIRS (patrz nota 32)	10.828	-
Walutowe opcje call	-	5.604
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	1.768	4.185
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	100.699	3.659
Razem	184.656	77.362

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

Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczą głównie umowy z Mobyland Sp. z o.o. (patrz nota 44).

30. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Środki pieniężne w kasie	326	109
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	42.037	4.458
Depozyty i lokaty	235.171	23.048
Razem	277.534	27.615

Waluta	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
PLN	252.227	19.036
EUR	6.993	5.816
USD	15.380	2.763
CHF	1.765	-
GBP	137	-
SEK	250	-
NOK	782	-
Razem	277.534	27.615

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

31. Kapitały

(i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2011 roku kapitał zakładowy Jednostki Dominującej przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	100	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	100	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	300	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6.677	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	323	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3.000	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	233	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3.201	Zwykłe, na okaziciela
Ogółem	348.352.836	13.934	

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2011 roku kształtowała się następująco:

	31 grudnia 2011				
	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Delas Holdings Limited ¹	168.941.818	6.758	48,50%	335.884.319	63,64%
Zygmunt Solorz-Żak	10.603.750	424	3,04%	21.207.500	4,02%
Pozostali	168.807.268	6.752	48,46%	170.678.518	32,34%
Razem	348.352.836	13.934	100%	527.770.337	100%

¹ 85% udziałów Delas Holdings Limited jest w posiadaniu Zygmunta Solorza-Żaka, a 15% udziałów jest w posiadaniu Heronima Ruty.

Emisja warrantów subskrypcyjnych

W związku z nabyciem Telewizji Polsat S.A., w dniu 1 kwietnia 2011 roku Spółka zawarła cztery umowy subskrypcyjne z: (i) MAT Fundusz Inwestycyjny Zamknięty ("Sprzedający I"), (ii) KOMA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty ("Sprzedający II"), (iii) Karswell Limited ("Sprzedający III"), oraz (iv) Sensor Overseas Limited ("Sprzedający IV") (łącznie "Sprzedający"), dotyczące objęcia łącznie 80.027.836 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii H („warranty subskrypcyjne”). Warranty subskrypcyjne uprawniają ich posiadaczy do objęcia emitowanych przez Spółkę akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej cztery grosze (0,04 zł) każda, wyemitowanych na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 17 grudnia 2010 roku.

Na podstawie umów subskrypcyjnych, Spółka złożyła ofertę nieodpłatnego objęcia, a każdy ze Sprzedających przyjął ofertę objęcia zaoferowanych warrantów subskrypcyjnych, w wyniku czego:

- (i) Sprzedający I objął 14.135.690 warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie 14.135.690,
- (ii) Sprzedający II objął 2.494.526 warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie 2.494.526,
- (iii) Sprzedający III objął 53.887.972 warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie 53.887.972,
- (iv) Sprzedający IV objął 9.509.648 warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie 9.509.648

akcji zwykłych na okaziciela serii H w kapitale zakładowym Spółki w terminie do 30 września 2011 roku, w zamian za wkład pieniężny w wysokości 14,37 zł za jedną akcję. W dniu 20 kwietnia 2011 roku posiadacze imiennych warrantów subskrypcyjnych serii H wykonali prawa z warrantów subskrypcyjnych tj. złożyli oświadczenia o objęciu akcji zwykłych na okaziciela serii H. Spółka wydała Sprzedającym dokumenty objętych przez nich akcji, w wyniku czego kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o kwotę 3.201 tys. złotych a kapitał rezerwy został podwyższony o kwotę 1.295.103 tys. złotych. Na dzień 31 grudnia 2011 kapitał rezerwy wyniósł 1.305.277 tys. złotych.

Zbycie znacznego pakietu akcji

W dniu 22 czerwca 2011 roku Pan Heronim Ruta zmniejszył swoje udziały w ogólnej liczbie głosów w Spółce w wyniku sprzedaży 12.004.174 akcji Spółki przez spółkę Sensor Overseas Limited, w której Pan Heronim Ruta posiadał 100% udziału w kapitale zakładowym.

W dniu 22 czerwca 2011 roku Pan Zygmunt Solorz-Żak zmniejszył swoje udziały w ogólnej liczbie głosów w Spółce w wyniku:

- sprzedaży 6.083.182 akcji Spółki przez spółkę Polaris Finance B.V. (Polaris);
- sprzedaży 68.023.662 akcji Spółki przez spółkę Karswell Limited (Karswell).

W dniu 13 grudnia 2011 roku oraz 14 grudnia 2011 roku w toku prowadzonej likwidacji Polaris Finance B.V. w likwidacji, spółka Delas Holdings Limited (jedyiny udziałowiec Polaris) nabyła łącznie 168.941.818 akcji Spółki.

W dniu 13 stycznia 2012 roku Pola Investments Ltd. nabyła łącznie 168.941.818 akcji Spółki poprzez darowiznę otrzymaną od swojego jedynego udziałowca, Delas Holdings Limited.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Pola Investments Ltd. posiadał bezpośrednio 168.941.818 akcji Spółki, stanowiące 48,5% udziału w kapitale zakładowym Spółki, reprezentujące 335.884.319 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 63,64% ogólnej liczby głosów w Spółce. Pola Investments Ltd. jest spółką, w której Pan Zygmunt Solorz-Żak posiada 85% udziałów w kapitale zakładowym.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Karswell nie posiadał bezpośrednio ani pośrednio żadnych akcji Spółki. Karswell jest spółką, w której Pan Zygmunt Solorz-Żak posiadał 100% udział w kapitale zakładowym.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Pan Zygmunt Solorz - Żak kontrolował łącznie (bezpośrednio i pośrednio poprzez Pola Investments Ltd.) 179.545.568 akcji Spółki, stanowiące łącznie 51,54% udziału w kapitale zakładowym Spółki, reprezentujące łącznie 357.091.819 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi łącznie 67,66% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Sensor nie posiadał bezpośrednio ani pośrednio żadnych akcji Spółki. Sensor jest spółką, w której Pan Heronim Ruta posiadał 100% udział w kapitale zakładowym.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Polaris nie posiadał żadnych akcji Spółki. Polaris jest spółką, w której Pan Zygmunt Solorz-Żak posiadał 85% udział w kapitale zakładowym.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Delas Holdings nie posiadał żadnych akcji Spółki. Delas Holdings jest spółką, w której Pan Zygmunt Solorz-Żak posiadał 85% udział w kapitale zakładowym.

(ii) Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy 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 kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji.

W dniu 19 maja 2011 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. przeznaczyło zysk za rok 2010 w wysokości 884.165 tysięcy złotych na kapitał zapasowy.

(iii) Kapitał rezerwowy

Kapitał rezerwowy w wysokości 1.305.277 tys. złotych obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną objętych akcji Telewizji Polsat S.A. (1.146.799 tys. złotych) pomniejszoną o koszty transakcyjne (548 tys. złotych) oraz wyceną do wartości godziwej przekazanego wynagrodzenia (148.852 tys. złotych). Kapitał rezerwowy obejmuje również różnice pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki w 2007 roku a ich ceną emisyjną.

(iv) Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą

Pozycja ta obejmuje różnice kursowe z przeliczenia sprawozdania finansowego zagranicznej spółki zależnej Nord License AS.

(v) Zyski zatrzymane

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

32. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny

Nabycie instrumentów zabezpieczających

W dniu 29 czerwca 2011 roku Grupa zawarła transakcję swap stopy procentowej (*interest rate swap*, IRS) celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od kredytu terminowego (ang. Senior Facility Agreement) zaciągniętego w związku z nabyciem Telewizji Polsat S.A. (patrz nota 33). Zgodnie z umową Grupa jest płatnikiem kwot według stopy stałej, natomiast płatnikami kwot według stopy zmiennej są banki. Data wygaśnięcia powiązania zabezpieczającego została ustalona na 30 czerwca 2014 roku. Nominał transakcji, od którego naliczane są płatności wynosi w sumie 332.150.000 złotych.

W dniu 6 lipca 2011 roku Grupa zawarła transakcję swap walutowo-procentowego (*cross currency interest rate swap*, CIRS) celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od obligacji *Senior Notes* denominowanych w euro, wyemitowanych przez Grupę. Zgodnie z umową Grupa jest płatnikiem kwot według stopy stałej w walucie krajowej, natomiast płatnikami kwot według stopy stałej w walucie obcej są banki. Data wygaśnięcia powiązania zabezpieczającego została ustalona na 20 maja 2013 roku. Nominał transakcji, od którego naliczane są płatności płatników kwot w walucie obcej wynosi w sumie 175.000.000 euro, natomiast nominał transakcji, od którego naliczane są płatności Spółki wynosi w sumie 691.950.000 złotych.

W dniu 7 lipca 2011 roku Grupa zawarła transakcję CIRS celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od obligacji *Senior Notes* denominowanych w euro, wyemitowanych przez Grupę. Zgodnie z umową Grupa jest płatnikiem kwot według stopy stałej w walucie krajowej, natomiast płatnikami kwot według stopy stałej w walucie obcej są banki. Data wygaśnięcia powiązania zabezpieczającego została ustalona na 20 maja 2013 roku. Nominał transakcji, od którego naliczane są płatności płatników kwot w walucie obcej wynosi w sumie 175.000.000 euro, natomiast nominał transakcji, od którego naliczane są płatności Spółki wynosi w sumie 691.425.000 złotych.

W dniu 8 lipca 2011 roku Grupa zawarła transakcję IRS celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od kredytu terminowego (ang. Senior Facility Agreement) zaciągniętego w związku z nabyciem Telewizji Polsat S.A. (patrz nota 33). Zgodnie z umową Grupa jest płatnikiem kwot według stopy stałej, natomiast płatnikiem kwot według stopy zmiennej jest bank. Data wygaśnięcia powiązania zabezpieczającego została ustalona na 30 czerwca 2014 roku. Nominał transakcji, od którego naliczane są płatności wynosi w sumie 332.150.000 złotych.

W dniu 18 listopada 2011 roku Grupa zawarła transakcję CIRS celem zabezpieczenia przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu planowanych płatności odsetkowych od obligacji *Senior Notes* denominowanych w euro, wyemitowanych przez Grupę. Zgodnie z umową Grupa jest płatnikiem kwot według stopy stałej w walucie krajowej, natomiast płatnikami kwot według stopy stałej w walucie obcej są banki. Data wygaśnięcia powiązania zabezpieczającego została ustalona na 20 listopada 2013 roku. Nominał transakcji, od którego naliczane są płatności płatników kwot w walucie obcej wynosi w sumie 175.000.000 euro, natomiast nominał transakcji, od którego naliczane są płatności Spółki wynosi w sumie 772.625.000 złotych.

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania

	IRS	CIRS	Total
Aktywa			
Długoterminowe	-	3.140	3.140
Krótkoterminowe	-	10.828	10.828
Zobowiązania			
Długoterminowe	(4.588)	(262)	(4.850)
Krótkoterminowe	(2.099)	-	(2.099)
Razem	(6.687)	13.706	7.019

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny

	Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających
Stan na 1 stycznia 2011	-
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	7.019
Kwota przeniesiona do rachunku zysków i strat	(1.145)
Podatek odroczoney	(1.116)
Zmiana za okres	4.758
Stan na 31 grudnia 2011	4.758

Na dzień 31 grudnia 2011 roku łączna wartość z wyceny instrumentów finansowych była dodatnia i równa 7.019 tys. złotych, przy czym kwota 1.145 tys. złotych została odniesiona na rachunek zysków i strat równolegle z księgowanymi kosztami. Pomiar

efektywności wykazał, iż instrumenty są efektywne, w związku z czym pozostała kwota równa 5.874 tys. złotych od przyszłych kosztów została odniesiona na kapitał z aktualizacji wyceny. Wpływ z wyceny instrumentu na kapitał z aktualizacji wyceny wyniósł 4.758 tys. złotych, co jest równe wycenie skorygowanej o naliczony podatek odroczonej od wyceny.

W roku 2010 Grupa nie posiadała instrumentów zabezpieczających w ramach rachunkowości zabezpieczeń.

33. Kredyty i pożyczki

Zobowiązania z tytułu kredytów	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu kredytów	246.778	18.041
Długoterminowe zobowiązania z tytułu kredytów	958.407	-
Razem	1.205.185	18.041

Zawarcie umowy kredytowej

W związku z nabyciem Telewizji Polsat S.A., w dniu 31 marca 2011 roku Grupa zawarła umowę kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) z konsorcjum banków polskich i zagranicznych na czele z: Citibank, N.A., London Branch, Bank Handlowy w Warszawie S.A., Crédit Agricole CIB, The Royal Bank of Scotland plc ("Banki Prowadzące").

Umowa kredytu przewidywała udzielenie kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.400.000 tysięcy złotych oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 200.000 tysięcy złotych. Kredyt terminowy i kredyt rewolwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą: stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Kredyt terminowy będzie spłacany w kwartalnych ratach, o różnej wysokości, począwszy od 30 czerwca 2011 roku. Ostateczną datą spłaty kredytu terminowego i kredytu rewolwingowego będzie 31 grudnia 2015 roku. Na dzień 31 grudnia 2011 roku kredyt rewolwingowy nie był wykorzystywany.

Ponadto, w dniu 31 marca 2011 roku Grupa zawarła umowę kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement) z Bankami Prowadzącymi. Umowa ta przewidywała udzielenie kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Loan) do maksymalnej kwoty będącej równowartością w euro kwoty 1.400.000 tysięcy złotych wynoszącej na dzień podpisania umowy około 350.000 tysięcy EUR. Kredyt pomostowy był oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą: stopy EURIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, rosnącej wraz z długością okresu wykorzystania kredytu. Zadłużenie z tytułu kredytu pomostowego zostało spłacone w dniu 20 maja 2011 roku.

Istotne warunki umowy kredytowej

Obowiązkowa przedpłata

Utrata kontroli nad Spółką przez Pana Zygmunta Solorza-Żak (lub osoby z nim powiązanej) lub utrata kontroli nad Telewizją Polsat przez Spółkę skutkować będzie anulowaniem finansowania oraz koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia. Sprzedaż całości lub znaczącej części Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat lub aktywów Grupy również skutkować będzie koniecznością natychmiastowej spłaty istniejącego zadłużenia.

Obowiązkowa przedpłata zadłużenia wymagana jest w wysokości:

- 65% wygenerowanej nadwyżki przepływów pieniężnych (bądź 25% w przypadku gdy poziom wskaźnika zadłużenia netto/EBITDA spadnie poniżej 2,0)
- wpływów ze zbycia aktywów wynoszących powyżej 10 mln złotych dla pojedynczej transakcji bądź 40 mln złotych dla wszystkich transakcji razem (do momentu całkowitej spłaty zadłużenia)
- pozyskanych wpływów z emisji lub sprzedaży instrumentów dłużnych oraz udziałowych, w przypadku gdy poziom zadłużenia netto/EBITDA wyniesie powyżej 2,0.

Ponadto, dobrowolna spłata zadłużenia z tytułu obligacji możliwa jest przy równoczesnej spłacie zadłużenia z tytułu kredytu terminowego i obrotowego.

Wskaźniki finansowe

Z umowy kredytu wynika zobowiązanie Grupy do utrzymania wskaźników finansowych na określonym poziomie: Wskaźnik pokrycia obsługi zadłużenia (ang. Debt service cover) dla Okresu Obliczeniowego powinien wynosić przynajmniej 1,4:1. Wskaźnik pokrycia obsługi odsetek (ang. Interest cover) dla Okresu Obliczeniowego powinien wynosić przynajmniej 2,5:1. Poziom zadłużenia (ang. Total leverage) dla Okresu Obliczeniowego nie powinien przekraczać 4,25:1. Wskaźniki finansowe analizowane są kwartalnie oraz podlegają raportowaniu przez audytora na koniec roku obrotowego.

Dodatkowo Grupa posiada ograniczenia w dokonywaniu poniższych czynności:

- transakcje fuzji i przejęć oraz inwestycji joint-venture
- zbywanie aktywów oraz dokonywanie istotnych zmian w przedmiocie działalności Grupy
- zaciąganie dodatkowego zadłużenia oraz emisje akcji
- dystrybucja środków (m. in. wypłata dywidendy, spłata zadłużenia lub odsetek, wypłata wynagrodzenia z tytułu zarządzania, doradztwa, zaliczek oraz innych płatności do podmiotów powiązanych)

Dodatkowo na Grupie ciążyą następujące obowiązki:

- obowiązek udostępniania i dostarczania bankom informacji dotyczących działalności oraz sytuacji finansowej Grupy
- Grupa zobowiązana jest do zawarcia transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz kursu walutowego w stosunku do zadłużenia z tytułu umowy kredytowej oraz emisji obligacji finansowych
- obowiązek korzystania z usług banków udzielających finansowanie do obsługi operacji bankowych

- obowiązek korzystania w procesie badania sprawozdań finansowych wyłącznie z audytorów wskazanych w umowie bądź innych audytorów za zgodą większości kredytodawców.

Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

W dniu 14 kwietnia 2011 roku zostały zawarte umowy przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń w związku z zawartymi przez Grupę w dniu 31 marca 2011 roku umową kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) i umową kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement):

- (i) Zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.;
- (ii) Zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich udziałach w Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. należących do Spółki;
- (iii) Przelew wierzytelności na zabezpieczenie, przysługujących Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. wobec różnych dłużników;
- (iv) Hipoteka łączna umowna na nieruchomościach będących własnością Spółki;
- (v) Oświadczenie Spółki, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego.

W dniu 18 kwietnia 2011 roku zostały zawarte umowy przewidujące ustanowienie zabezpieczenia, m.in. w formie przelewu wierzytelności przysługujących Spółce wobec różnych dłużników, w związku z zawartymi przez Grupę w dniu 31 marca 2011 roku umową kredytu (ang. Senior Facilities Agreement) i umową kredytu pomostowego (ang. Bridge Facility Agreement).

W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka zawarła umowę zastawu, na mocy której ustanowiła zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich akcjach w Telewizji Polsat S.A., należących do Spółki.

W dniu 20 czerwca 2011 roku, w związku z przekształceniem spółki zależnej od Spółki - Telewizji Polsat S.A. - w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, Spółka zawarła umowę zastawu, na mocy której ustanowiła zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich udziałach w Telewizji Polsat Sp. z o.o. należących do Spółki.

W dniu 17 i 20 czerwca 2011 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. oraz jej spółki zależne: RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Nord License AS z siedzibą w Norwegii, Polsat License Ltd. z siedzibą w Szwajcarii i Polsat Futbol Ltd. z siedzibą w Wielkiej Brytanii, zawarły umowy i inne dokumenty, na podstawie których zostały ustanowione dodatkowe zabezpieczenia zabezpieczające spłatę kredytu terminowego i kredytu rewalwingowego, udzielonych na podstawie Umowy Kredytu, oraz spłaty (wykupu, odkupu) High Yield Notes (tj. *Senior Notes*), w szczególności:

- (i) Zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy i praw o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o.;
- (ii) Zabezpieczenia na majątku Nord License AS, Polsat Futbol Ltd., Polsat License Ltd.;
- (iii) Zastaw finansowy i rejestrowy na wszystkich akcjach i udziałach w RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o. należących do Telewizji Polsat Sp. z o.o.;
- (iv) Zastaw na udziałach w Nord License AS, Polsat License Ltd. i Polsat Futbol Ltd., należących do Telewizji Polsat Sp. z o.o.;

- (v) Przelew wierzytelności na zabezpieczenie, przysługujących Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Nord License AS, Polsat License Ltd. oraz Polsat Futbol Ltd. wobec różnych dłużników;
- (vi) Hipoteka na nieruchomościach będących własnością Telewizji Polsat Sp. z o.o.;
- (vii) Hipoteka na nieruchomościach będących własnością RS TV S.A.;
- (viii) Oświadczenie Telewizji Polsat Sp. z o.o., RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o. oraz Media-Biznes Sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego.

Spląty kredytów i pożyczek w 2011 roku wyniosły 1.538.844 tys. złotych.

Umowa z Bankiem Pekao S.A.

Dnia 19 sierpnia 2011 roku spółka zależna podpisała z Bankiem Pekao S.A umowę określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia Bankowi przez spółkę zależną wystawienia gwarancji bankowych i otwarcia akredytyw w ramach linii odnawialnej. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji oraz otwartych akredytyw nie może przekroczyć 4.000 tysięcy złotych. Zabezpieczenie stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 6.000 tysięcy złotych.

34. Obligacje Senior Notes

W dniu 20 maja 2011 roku Spółka oraz jej w pełni zależna spółka: Cyfrowy Polsat Finance AB („Emitent”), Bank of New York Mellon, Oddział w Londynie, Bank of New York Mellon Luxembourg S.A. oraz Gwaranci Pierwotni (Spółka, CPT, CPTM), zawarli umowę dotyczącą warunków emisji Obligacji (ang. Indenture) („Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji”) w sprawie emisji przez Emitenta niepodporządkowanych obligacji zabezpieczonych o łącznej wartości nominalnej 350 milionów EUR (1.372.245 tys. złotych) z terminem zapadalności w 2018 roku.

Obligacje są oprocentowane na poziomie 7,125% rocznie, z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach z dołu, w dniach 20 maja i 20 listopada, począwszy od dnia 20 listopada 2011 roku. Odsetki naliczone na dzień 31 grudnia 2011 roku wynoszą 65.246 tys. złotych (po uwzględnieniu wpływu instrumentów zabezpieczających).

Spółka przeznaczyła wpływy netto ze sprzedaży Obligacji, razem z 14.897.339,53 EUR posiadanych środków pieniężnych, na spłatę w całości, w dniu 20 maja 2011 roku, swojego zadłużenia wynikającego z kredytu pomostowego (patrz nota 33).

Istotne warunki umowy

Umowa Dotycząca Warunków Emisji Obligacji zawiera zobowiązania typowe dla obligacji o wysokiej stopie zwrotu i nakłada finansowe i operacyjne ograniczenia na Spółkę. Zobowiązania te ograniczają m.in. prawo Spółki (i jej podmiotów zależnych podlegających ograniczeniom) do:

- (i) zaciągania dodatkowego zadłużenia;
- (ii) dokonywania pewnych zastrzeżonych płatności;
- (iii) przenoszenia lub zbywania aktywów;

- (iv) zawierania transakcji z podmiotami powiązаными;
- (v) ustanawiania pewnych obciążeń;
- (vi) ustanawiania ograniczeń odnośnie do prawa wypłaty dywidendy i dokonywania innych płatności przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom;
- (vii) udzielania gwarancji długów przez podmioty zależne podlegające ograniczeniom;
- (viii) fuzji, konsolidacji, scalania lub łączenia z innymi podmiotami;
- (ix) oznaczania podmiotów zależnych podlegających ograniczeniom jako podmiotów niepodlegających ograniczeniom.

W dowolnym momencie przed dniem 20 maja 2014 r., Emitent może w trybie jednej lub większej liczby operacji umorzyć do 35% łącznej wartości nominalnej Obligacji po cenie umorzenia równej 107,125% ich wartości nominalnej, każdorazowo powiększonej o ewentualne naliczone a niewypłacone odsetki, do dnia umorzenia, korzystając z wpływów netto z jednej lub więcej ofert akcji. W dowolnym momencie przed dniem 20 maja 2014 r. Emitent może, wedle własnego uznania, umorzyć jednorazowo całość Obligacji lub ich część w trybie większej liczby operacji, po cenie umorzenia równej 100% wartości nominalnej umarzanych Obligacji powiększonej o odpowiednią premię na dzień umorzenia oraz o naliczone, a niewypłacone do tego dnia odsetki.

W przypadku zmiany kontroli (zgodnie z definicją zawartą w Umowie Dotyczącej Warunków Emisji Obligacji) Emitent obowiązany jest złożyć ofertę wykupu wszystkich Obligacji.

Ustanowienie zabezpieczeń Obligacji

Poza zabezpieczeniami, o których mowa w nocie 33 zgodnie z Umową Dotyczącą Warunków Emisji Obligacji, Obligacje są gwarantowane przez każdego z Gwarantów Pierwotnych (Spółka, CPT, CPTM).

Ponadto w dniu 20 maja 2011 roku zawarto następujące umowy oraz ustanowiono niżej wymienione zabezpieczenia:

- (i) zastaw rejestrowy i finansowy na rzecz Citicorp na prawach do rachunków bankowych Emitenta prowadzonych przez RBS Bank (Polska) S.A.
- (ii) zastaw na udziałach na rzecz stron finansujących reprezentowanych przez Citicorp na wszystkich istniejących i przyszłych udziałach Emitenta oraz na wszelkich prawach związanych z tymi udziałami.
- (iii) zastaw na rachunku bankowym na rzecz stron finansujących reprezentowanych przez Citicorp na prawach do rachunku bankowego Emitenta prowadzonego przez EFB Bank AB.

W dniu 10 czerwca 2011 roku Cyfrowy Polsat Finance AB („Cyfrowy Polsat Finance”) zawarł umowę zastawniczą z Citicorp Trustee Company Limited, na podstawie której Cyfrowy Polsat Finance ustanowił na rzecz Citicorp zastaw finansowy i rejestrowy na 10 obligacjach imiennych, wyemitowanych przez Spółkę w dniu 20 maja 2011 roku, o łącznej wartości nominalnej 350 milionów EUR i o terminie zapadalności w 2018 roku. Powyższe zastawy zabezpieczają niepodporządkowane obligacje zabezpieczone o łącznej wartości nominalnej 350 milionów EUR z terminem zapadalności w 2018 roku wyemitowane przez Cyfrowy Polsat Finance oraz zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu umów kredytu.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku zobowiązania z tytułu obligacji wynosiły 1.522.577 tys. złotych (z czego 1.417.525 tys. złotych dotyczy zobowiązania długoterminowego, a 105.052 tys. złotych dotyczy zobowiązania krótkoterminowego).

35. Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca

a) Grupa jako leasingodawca

Leasing operacyjny

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

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

Grupa wynajmuje także urządzenia jednostkom niepowiązanym oraz jest stroną umów najmu powierzchni handlowych.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
do jednego roku	21.214	19.589
od 1 roku do 5 lat	44.105	60.961
powyżej 5 lat	-	1.701
Razem	65.319	82.251

Leasing finansowy

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
do jednego roku	83	-
od 1 roku do 5 lat	34	-
Razem	117	-

Wartość bieżąca przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego wyniosła 117 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2011 roku i dotyczyła w całości przekazania samochodów na podstawie umowy leasingu finansowego.

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 najem powierzchni studyjnej, biurowej, magazynowej, sprzedażowej i technicznej (dachy, kominy), a także najem transponderów satelitarnych, łączny telekomunikacyjnych i nadajników naziemnych oraz urządzeń do nadawania sygnału, środków transportu i innego sprzętu.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu:

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
do jednego roku	159.689	93.637
od 1 roku do 5 lat	486.722	365.433
powyżej 5 lat	152.323	158.290
Razem	798.734	617.360

Poniższa tabela przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tytułu leasingu operacyjnego do jednostek powiązanych:

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Do roku	17.248	4.377
1 do 5 lat	35.463	16.494
Powyżej 5 lat	313	-
Razem	53.024	20.871

W 2011 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 142.344 tysięcy złotych. W 2010 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 95.298 tysięcy złotych.

Leasing finansowy

Wartość bilansowa urządzeń używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła na dzień 31 grudnia 2011 roku 1.567 tysięcy złotych oraz na dzień 31 grudnia 2010 roku 1.984 tysięcy złotych.

Okres leasingu wynosi 10 lat dla urządzeń do nadawania sygnału i do 5 lat dla środków transportu i innego sprzętu.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
do jednego roku	252	491
od 1 roku do 5 lat	934	1.095
powyżej 5 lat	-	-
Razem	1.186	1.586

Wartość bieżąca opłat wyniosła 1.048 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2011 roku i 1.446 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2010 roku.

36. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zobowiązania z tytułu instrumentów finansowych	4.850	-
Zobowiązania z tytułu zakupu koncesji	3.202	-
Inne zobowiązania i rezerwy	4.445	2.384
Razem	12.497	2.384

37. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	3.111	7.137
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	62.676	146.986
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	31.435	11.399
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	4.527	-
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	27.592	-
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	10.063	5.873
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	131.167	113.133
Rezerwy krótkoterminowe	94.650	22.166
Inne	9.734	11.259
Razem	374.955	317.953

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Wynagrodzenia	26.263	16.113
Opłaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	1.802	2.844
Opłaty licencyjne	58.565	50.041
Koszty dystrybucji	13.979	22.812
Inne	30.558	21.323
Razem	131.167	113.133

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2011
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia 2011	24.380
Nabycie jednostki zależnej	37.902
Zwiększenie	38.957
Odwrócenie	(2.449)
Wykorzystanie	(31)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia 2011	98.759
Z czego:	
<i>Krótkoterminowe</i>	94.650
<i>Długoterminowe</i>	4.109

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na sprawy sądowe (patrz nota 45), rezerwy na licencje, koszty demontażu, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na odprawy emerytalne i umowy rodzące obciążenia.

Rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych wyniosły 756 tys. złotych na dzień 31 grudnia 2011 roku.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
PLN	71.853	104.370
EUR	8.106	29.200
USD	27.853	26.426
CHF	157	-
Razem	107.969	159.996

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
PLN	102.457	73.131
EUR	21.961	15.779
USD	6.749	24.223
Razem	131.167	113.133

38. Kaucje otrzymane za wydany sprzęt

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Abonenci	4.326	7.969
Dystrybutorzy	8.400	7.538
Inne	18	16
Razem	12.744	15.523

Kaucje otrzymane obejmują kaucje wpłacone przez abonentów z tytułu umów udostępnienia zestawów odbiorczych oraz kaucje od dystrybutorów za pobrane zestawy odbiorcze i telefony.

Kaucje zwracane są klientom lub rozliczane z wierzytelnościami od klientów w momencie rozwiązania umowy. Grupa prezentuje wszystkie kaucje otrzymane jako zobowiązania krótkoterminowe ze względu na fakt, iż okres wypowiedzenia umowy jest krótszy niż 12 miesięcy.

39. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Przychody przyszłych okresów	183.633	166.432

Przychody przyszłych okresów obejmują głównie wniesione z góry opłaty abonamentowe oraz opłaty za udostępnianie dekodерów. Opłaty te dotyczą głównie usług, które zostaną zrealizowane przez Grupę w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego. Przychody przyszłych okresów obejmują również przedpłacone emisje reklam.

40. Nabycie spółki zależnej

Inwestycja w Cyfrowy Polsat Finance AB

W dniu 10 marca 2011 roku Jednostka Dominująca nabyła za kwotę 500 tys. koron szwedzkich (232 tysiące złotych) 100% udziałów zarejestrowanej w Szwecji spółki Goldcup 100051 AB („Goldcup”). Kwota nabycia spółki szwedzkiej jest równa wartości jej kapitału zakładowego na dzień nabycia. Bilans jednostki prezentował jedynie należność od sprzedającego w wysokości 500 tys. koron szwedzkich i odpowiadający im kapitał zakładowy w wysokości 500 tys. koron szwedzkich.

Spółka Goldcup została nabyta m.in. w celu przeprowadzenia możliwej emisji obligacji. W dniu 18 marca 2011 roku Goldcup zmieniła nazwę na Cyfrowy Polsat Finance AB („Cyfrowy Polsat Finance”).

Strata ujęta w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 10 marca 2011 przypadająca na Cyfrowy Polsat Finance wynosi 71,2 mln złotych. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2011 roku, strata rozpoznana przez Grupę nie różniłaby się znacznie.

Inwestycja w Telewizję Polsat S.A.

W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka objęła kontrolę nad 100% udziałów spółki Telewizja Polsat S.A. („Telewizja Polsat”) zgodnie z umową inwestycyjną z dnia 15 listopada 2010 roku. W wyniku tej transakcji Spółka przejęła również kontrolę nad spółkami zależnymi: RS TV S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Media-Biznes Sp. z o.o., Polsat Futbol Ltd., Nord Licence A.A., Polsat Licence Ltd. oraz uzyskała współkontrolę nad jednostkami: Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o. i Polsat Jim Jam Ltd.

Spółka objęła 100% kapitału zakładowego spółki Telewizja Polsat i uprawniających do 100% głosów na walnych zgromadzeniach Telewizji Polsat za łączną cenę umowną 3.750.000 tysięcy złotych. Kwota 2.600.000 tys. złotych została zapłacona w formie przelewu 28 kwietnia 2011 roku. Pozostała część ceny umownej tj. 1.150.000 tysięcy złotych została zapłacona przez wykonanie praw z warrantów subskrypcyjnych, które zostały wyemitowane przez Spółkę (patrz nota 31).

W wyniku wyceny do wartości godziwej wynagrodzenia przekazanego w dniu 20 kwietnia 2011 roku koszt akcji Telewizji Polsat S.A. posiadanych przez Spółkę został skorygowany o kwotę 148.852 tys. złotych (tj. cena nabycia akcji Telewizji Polsat S.A. wyniosła 3.893.266 tys. złotych).

W dniu 15 czerwca 2011 roku zostało zarejestrowane przekształcenie spółki Telewizja Polsat S.A. w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Telewizja Polsat prowadzi działalność telewizyjną i nadawczą.

Telewizja Polsat i jej spółki zależne tworzą oddzielny segment operacyjny „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 42).

Grupa stosuje metodę nabycia w przypadku połączeń jednostek będących pod wspólną kontrolą.

a) Cena nabycia udziałów

	31 grudnia 2011
Środki pieniężne	2.600.000
Akcje serii H wyemitowane 20 kwietnia 2011 roku	1.298.852
Saldo rozrachunków pomiędzy Grupą Telewizja Polsat a Cyfrowym Polsatem	(5.586)
Udziały w Telewizji Polsat	3.893.266

Wartość godziwa akcji została ustalona na podstawie ceny zamknięcia w wysokości 16,23 PLN według notowania giełdowego w dniu 20 kwietnia 2011 roku.

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji

Środki przekazane w 2011 roku	(2.600.000)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	263.534
Wypływ środków pieniężnych za rok zakończony 31 grudnia 2011	2.336.466

c) Wartość godziwa nabytych aktywów netto na dzień nabycia

	wartość godziwa na dzień 20 kwietnia 2011
Rzeczowe aktywa trwale:	
Grunty	2.046
Budynki i budowle	6.157
Sprzęt telewizyjny i nadawczy	85.284
Środki transportu	34.201
Inne środki trwale	3.637
Środki trwale w budowie	1.308
Marka „Polsat” (patrz nota 21)	840.000
Inne wartości niematerialne	26.582
Długoterminowe aktywa programowe	62.561
Nieruchomości inwestycyjne	7.677
Pozostałe aktywa długoterminowe	4.738
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16.649
Krótkoterminowe aktywa programowe	236.232
Zapasy	1.540
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	148.459
Pozostałe aktywa obrotowe	5.280
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty*	263.534
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(6.180)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(8.548)
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(20.121)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	(171.974)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(1.228)
Przychody przyszłych okresów	(4.831)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	1.533.003

* obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 42 tys. złotych

W trakcie procesu alokacji ceny zakupu Grupa zidentyfikowała i wyceniła do wartości godziwej niematerialne aktywa o charakterze marketingowym – markę Polsat. Wartość godziwa marki została oszacowana przy zastosowaniu dochodowej metody opłat licencyjnych (patrz nota 21).

Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2011 roku, Grupa rozpoznałaby skonsolidowany przychód w wysokości 2.646 milionów złotych i skonsolidowany zysk netto w wysokości 194 milionów złotych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku.

d) Kalkulacja wartości firmy na dzień nabycia

	na dzień 20 kwietnia 2011 roku
Cena nabycia 100% udziałów	3.893.266
Wartość aktywów netto według ich wartości godziwej	(1.533.003)
Wartość firmy	2.360.263

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

41. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - (i) ryzyko walutowe,
 - (ii) ryzyko stopy procentowej,
- zarządzanie kapitałem.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego i zarządzania kapitałem.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem oraz zarządzanie kapitałem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Grupy na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, obligacje, środki pieniężne, opcje walutowe, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS), transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS) 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 2011	31 grudnia 2010
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy, w tym:	-	5.604
Walutowe opcje call	-	5.604
Pożyczki i należności, w tym:	252.005	150.558
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	225	1
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	13.556	2.991
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	238.224	147.566
Aktywa utrzymywane do upływu terminu wymagalności	-	-
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	14.854	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:	13.968	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	13.968	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277.534	27.615

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy	-	-
Inne zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu, w tym:	2.860.742	206.405
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.186	1.586
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.205.185	18.041
Obligacje <i>Senior Notes</i>	1.522.577	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych	124.156	179.641
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.638	7.137
Instrumenty pochodne zabezpieczające	6.949	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	6.687	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	262	-

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 prowadzone są transakcje sprzedaży,
- 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. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2011 roku Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacaniu usługi. Grupa na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przzerwaniem 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 nie wymagane są zabezpieczenia majątkowe w stosunku do aktywów finansowych.

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 2011	31 grudnia 2010
Walutowe opcje call	-	5.604
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	225	1
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	238.224	147.566
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	13.556	2.991
Obligacje	14.854	-
CIRS	13.968	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277.534	27.615
Razem	558.361	183.777

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Należności od abonentów	117.728	122.682
Należności od spółek mediowych	78.663	7.716
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	14.453	221
Należności od dystrybutorów	4.313	9.080
Należności od podmiotów powiązanych	13.556	2.991
Należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	23.292	7.868
Razem	252.005	150.558

	Wartość księgowa
	31 grudnia 2011
Kontrahent A	18.599
Kontrahent B	12.922
Kontrahent C	8.318
Kontrahent D	7.598
Kontrahent E	4.701
Pozostali	199.867
Razem	252.005

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2011			31 grudnia 2010		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	151.179	8.393	142.786	116.116	3.657	112.459
Należności przeterminowane do 30 dni	79.530	8.369	71.161	17.673	3.098	14.575
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	14.882	2.017	12.865	5.976	2.463	3.513
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	94.173	68.980	25.193	122.885	102.874	20.011
Razem	339.764	87.759	252.005	262.650	112.092	150.558

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 2011						
	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	1.205.185	1.523.993	99.515	164.632	341.732	918.114	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	1.522.577	2.261.816	55.072	55.072	110.144	330.432	1.711.096
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.186	1.186	126	126	351	583	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	124.156	124.156	117.296	3.658	3.202	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.638	7.638	7.638	-	-	-	-
IRS*	6.687	2.566	603	580	993	390	-
CIRS	262						
- wpływy		(55.072)	-	-	(55.072)	-	-
- wypływy		57.599	-	-	57.599	-	-
	2.867.691	3.923.882	280.250	224.068	458.949	1.249.519	1.711.096

*Zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

	31 grudnia 2010						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	18.041	18.041	9.582	8.459	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.586	1.586	285	205	334	762	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	179.641	179.641	179.641	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.137	7.137	7.137	-	-	-	-
	206.405	206.405	196.645	8.664	334	762	-

Ryzyka rynkowe

Grupa aktywnie zarządza ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest:

- Ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- Zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- Utrzymanie dobrej kondycji finansowej, oraz
- Wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

Wszystkie cele zarządzania ryzykiem rynkowym powinny być traktowane jako całość, a ich realizacja zależy przede wszystkim od sytuacji wewnętrznej i warunków rynkowych.

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Grupa stosuje spójne podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym. 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
- 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 znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). W 2011 roku Grupa była narażona na wyższe ryzyko walutowe z tytułu nowego finansowania pozyskanego w euro na nabycie akcji spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. Po nabyciu akcji tej spółki ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD).

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.

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

W dniu 10 sierpnia 2010 roku Jednostka Dominująca zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 12.000 tysięcy EUR i 18.000 tysięcy USD. W dniu 4 listopada 2010 roku Spółka zawarła transakcję nabycia opcji walutowych typu call na łączną kwotę 18.000 tysięcy USD. Opisane opcje walutowe zostały zakupione w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na wynik finansowy netto Spółki. Spółka nie zastosowała rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do tych opcji. Na dzień 31 grudnia 2010 roku wartość godziwa pozostałych do wykorzystania opcji walutowych wyniosła 5.604 tysięcy złotych i została wykazana w bilansie w pozycji Pozostałe aktywa obrotowe. W 2011 roku Spółka rozpoznała w rachunku zysków i strat koszty finansowe netto związane z wyceną i realizacją opcji w wysokości 3.125 tys. złotych a w okresie od 10 sierpnia do 31 grudnia 2010 roku w wysokości 922 tysięcy złotych (patrz nota 15).

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

(w tysiącach)	31 grudnia 2011							
	EUR	USD	GBP	CHF	SEK	NOK	AUD	CAD
Należności z tytułu dostaw i usług	1.859	1.251	-	-	-	-	29	15
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.583	4.500	26	486	505	1.378	-	-
Obligacje <i>Senior Notes</i>	(344.724)	-	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(1.835)	(8.150)	-	(43)	-	-	-	-
Ekspozycja brutto	(343.117)	(2.399)	26	443	505	1.378	29	15
CIRS	43.641	-	-	-	-	-	-	-
Ekspozycja netto	(299.476)	(2.399)	26	443	505	1.378	29	15

(w tysiącach)	31 grudnia 2010	
	EUR	USD
Należności z tytułu dostaw i usług	2.123	28
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.469	932
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(7.373)	(8.915)
Ekspozycja brutto	(3.781)	(7.955)
Walutowe opcje call	7.000	27.000
Ekspozycja netto	(3.219)	(19.045)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2011	2010	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
1 EUR	4,1198	3,9946	4,4168	3,9603
1 USD	2,9634	3,0157	3,4174	2,9641
1 GBP	4,7470	4,6587	5,2691	4,5938
1 CHF	3,3481	2,8983	3,6333	3,1639
1 SEK	0,4561	0,4190	0,4950	0,4415
1 NOK	0,5284	0,4988	0,5676	0,5071
1 AUD	3,0549	2,7716	3,4670	3,0177
1 CAD	2,9929	2,9295	3,3440	2,9691

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie. Dla roku 2010 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2011					2010				
	Stan na 31 grudnia 2011		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2010		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)
	w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)				w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	1.859	8.211	5%	411	-	2.123	8.407	5%	420	-
USD	1.251	4.276	5%	214	-	28	83	5%	4	-
GBP	-	2	5%	-	-	-	-	5%	-	-
AUD	29	99	5%	5	-	-	-	5%	-	-
CAD	15	50	5%	3	-	-	-	5%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	1.583	6.993	5%	350	-	1.469	5.816	5%	291	-
USD	4.500	15.380	5%	769	-	932	2.763	5%	138	-
CHF	486	1.765	5%	88	-	-	-	5%	-	-
GBP	26	137	5%	7	-	-	-	5%	-	-
SEK	505	250	5%	13	-	-	-	5%	-	-
NOK	1.378	782	5%	39	-	-	-	5%	-	-
Obligacje										
EUR	(344.724)	(1.522.577)	5%	(76.129)	-	-	-	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(1.835)	(8.106)	5%	(405)	-	(7.373)	(29.200)	5%	(1.460)	-
USD	(8.150)	(27.853)	5%	(1.393)	-	(8.915)	(26.426)	5%	(1.321)	-
CHF	(43)	(157)	5%	(8)	-	-	-	5%	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(76.036)	-				(1.928)	-

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

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Opcje walutowe											
EUR	-	-	5%	-	-	7.000	27.722	5%	923	-	
USD	-	-	5%	-	-	27.000	80.031	5%	3.040	-	
CIRS											
EUR	43.641	192.754	5%	612	8.861	-	-	5%	-	-	
Podatek dochodowy				(14.331)	1.684				387	-	
Razem wpływ na wynik netto okresu				(61.093)	7.177				1.648	-	

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2011					2010				
	Stan na 31 grudnia 2011		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2010		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)
	w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)				w walucie (w tys.)	w PLN (w tys.)			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	1.859	8.211	-5%	(411)	-	2.123	8.407	-5%	(420)	-
USD	1.251	4.276	-5%	(214)	-	28	83	-5%	(4)	-
GBP	-	2	-5%	-	-	-	-	-5%	-	-
AUD	29	99	-5%	(5)	-	-	-	-5%	-	-
CAD	15	50	-5%	(3)	-	-	-	-5%	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	1.583	6.993	-5%	(350)	-	1.469	5.816	-5%	(291)	-
USD	4.500	15.380	-5%	(769)	-	932	2.763	-5%	(138)	-
CHF	486	1.765	-5%	(88)	-	-	-	-5%	-	-
GBP	26	137	-5%	(7)	-	-	-	-5%	-	-
SEK	505	250	-5%	(13)	-	-	-	-5%	-	-
NOK	1.378	782	-5%	(39)	-	-	-	-5%	-	-
Obligacje										
EUR	(344.724)	(1.522.577)	-5%	76.129	-	-	-	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(1.835)	(8.106)	-5%	405	-	(7.373)	(29.200)	-5%	1.460	-
USD	(8.150)	(27.853)	-5%	1.393	-	(8.915)	(26.426)	-5%	1.321	-
CHF	(43)	(157)	-5%	8	-	-	-	-5%	-	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				76.036	-				1.928	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

CIRS											
EUR	43.641	192.754	-5%	(612)	(8.853)	-	-	-5%	-	-	
Opcje walutowe											
EUR	-	-	-5%	-	-	7.000	27.722	-5%	(421)	-	
USD	-	-	-5%	-	-	27.000	80.031	-5%	(2.344)	-	
Podatek dochodowy				14.331	1.682				(159)	-	
Razem wpływ na wynik netto okresu				61.093	(7.171)				(678)	-	

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2011		2010	
	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w rachunku zysków i strat w PLN (w tys.)	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN (w tys.)
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	(60.881)	7.177	141	-
USD	(332)	-	1.507	-
CHF	65	-	-	-
GBP	6	-	-	-
SEK	11	-	-	-
CAD	2	-	-	-
AUD	4	-	-	-
NOK	32	-	-	-
Szacowana zmiana kursu o 5%				
EUR	60.881	(7.171)	266	-
USD	332	-	(944)	-
CHF	(65)	-	-	-
GBP	(6)	-	-	-
SEK	(11)	-	-	-
CAD	(2)	-	-	-
AUD	(4)	-	-	-
NOK	(32)	-	-	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2011 roku oraz 31 grudnia 2010 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był niższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 61.093 tysięcy złotych oraz wyższy o 1.648 tysięcy złotych a pozostały zysk całkowity wyższy o 7.177 tysięcy złotych w 2011 roku (brak wpływu na pozostały zysk całkowity w roku 2010). Wzmocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 61.093 tysięcy złotych i spadek o 678 tysięcy złotych oraz spadek pozostałego zysku całkowitego o 7.171 tys. złotych w 2011 roku (brak wpływu na pozostały zysk całkowity w roku 2010). 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.

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 Spółka zawarła transakcje IRS (patrz nota 32).

Poniższa tabela przedstawia profil ryzyka stopy procentowej na dzień bilansowy dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe.

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	124	-
Zobowiązania finansowe	(1.545.880)	(477)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	292.058	32.289
Zobowiązania finansowe	(1.281.000)	(18.041)
Ekspozycja netto	(988.942)	14.248
Wartość nominalna transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej		
Profil ryzyka stopy procentowej dla instrumentów finansowych posiadających stopy procentowe po uwzględnieniu transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej		
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	124	-
Zobowiązania finansowe	(1.545.880)	(477)
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe	292.058	32.289
Zobowiązania finansowe	(640.500)	(18.041)
Ekspozycja netto po uwzględnieniu transakcji zabezpieczających	(348.442)	14.248

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej

	Zestawienie pozostałego			
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku całkowitego	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2011				
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(9.889)	9.889	11.160	(11.160)
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(9.889)	9.889	11.160	(11.160)
Na dzień 31 grudnia 2010				
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	325	(318)	-	-
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	325	(318)	-	-

* obejmuje wrażliwość na zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (IRS) wynikające ze zmian stóp procentowych

Grupa stosuje model zabezpieczenia przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 39 dla ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, które wynika z płatności odsetek w złotówkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

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

	Kategoria wg MSR 39	31 grudnia 2011		31 grudnia 2010	
		Wartość	Wartość	Wartość	Wartość
		godziwa	księgowa	godziwa	księgowa
Pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	L&R	225	225	1	1
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	L&R	251.780	251.780	150.557	150.557
Obligacje	AFS	14.854	14.854	-	-
Walutowe opcje call	FVPL	-	-	5.604	5.604
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	Hedges	(6.687)	(6.687)	-	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)	Hedges	13.706	13.706	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	L&R	277.534	277.534	27.615	27.615
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	Other	(1.304.235)	(1.205.185)	(18.041)	(18.041)
Zobowiązania z tytułu obligacji <i>Senior Notes</i>	Other	(1.599.961)	(1.522.577)	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	Other	(1.048)	(1.186)	(1.446)	(1.586)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	Other	(131.794)	(131.794)	(186.778)	(186.778)
Razem		(2.485.626)	(2.309.330)	(22.489)	(22.628)
Nierozpoznany zysk/(strata)			(176.296)		139

Przyjmuje się, że wartość godziwą środków pieniężnych i ich ekwiwalentów stanowi ich wartość nominalna, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych.

Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu finansowego, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do listopada 2015 roku (przewidywany moment zakończenia leasingu), dyskontując je za pomocą bieżącej stopy WIBOR powiększonej o marżę związaną 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 składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które zostaną uregulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej. Do wyceny pożyczek udzielonych podmiotom niepowiązanym oraz zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek zastosowano techniki wyceny oparte na obserwowalnych danych rynkowych – stopach WIBOR.

Na dzień 31 grudnia 2011 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyt bankowy. Do wyceny kredytu bankowego analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do dnia 31 grudnia 2015 roku (przyjęto datę spłaty kredytu). Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży.

Wartość godziwa opcji walutowych, transakcji IRS i CIRS została określona na podstawie wyceny banku, z którym Spółka zawarła transakcje opcyjne.

Do wyceny obligacji *Senior Notes* analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do dnia 20 maja 2018 roku (zakładany termin zapadalności obligacji). Stopa dyskontowa została ustalona na poziomie stopy EURIBOR powiększonej o marżę.

Wartość godziwa obligacji (obligacje wyemitowane przez NFI Magna Polonia S.A.) została określona na poziomie wartości bilansowej (szacowana różnica pomiędzy wartością bilansową a wartością godziwą jest niematerialna).

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej. 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 nie bazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

Aktywa i zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2011	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Obligacje			14.854	
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)			(6.687)	
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (CIRS)			13.706	
Razem		-	21.873	-

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa i zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2010	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Walutowe opcje call			5.604	
Razem		-	5.604	-

Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami *Senior Notes* (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)

Za okres od 1 stycznia 2011

do 31 grudnia 2011

	Kredyty i pożyczki	Obligacje <i>Senior Notes</i>	Instrumenty zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(116.339)	-	(696)	(117.035)
Odsetki od obligacji <i>Senior Notes</i>	-	(70.579)	5.333	(65.246)
Różnice kursowe	-	(169.376)	-	(169.376)
Koszty finansowe łącznie	(116.339)	(239.955)	4.637	(351.657)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(116.339)	(239.955)	4.637	(351.657)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	5.874	5.874

Za okres od 1 stycznia 2010

do 31 grudnia 2010

	Kredyty i pożyczki	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(2.044)	(2.044)
Koszty finansowe łącznie	(2.044)	(2.044)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(2.044)	(2.044)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-

Zarządzanie kapitałem

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 2011	31 grudnia 2010
Kredyty i pożyczki	1.205.185	18.041
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.522.577	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(277.534)	(27.615)
Zadłużenie netto	2.450.228	(9.574)
Kapitał własny	1.896.043	427.938
Kapitał własny i zadłużenie netto	4.346.271	418.364
Wskaźnik dźwigni	0,56	<0*

*Wskaźnik przyjmuje wartości ujemne z uwagi na ujemne zadłużenie netto.

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Zabezpieczenie ryzyka stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia, opartych na zmiennej stopie procentowej, płatności odsetkowych od kredytu denominowanego w PLN.

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 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 2011
Typ instrumentu	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	640.500
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(6.687)
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2014 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających:

	2011
Bilans otwarcia	-
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(6.687)
Część wyceny w rachunku zysków i strat:	-
- korekta kosztów odsetkowych	-
- rozpoznanie części nieefektywnej	-
Bilans zamknięcia	(6.687)

Zabezpieczenie ryzyka kursu walutowego od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) celem zabezpieczenia płatności odsetkowych od obligacji denominowanych w euro.

Warunki transakcji CIRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności od obligacji denominowanych w euro. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian kursu walutowego było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat części nieefektywnej z tytułu wyceny CIRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów CIRS 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 December 2011
Typ instrumentu	Swap płatności odsetkowych w różnych walutach
Ekspozycja	Płatności odsetkowe w euro
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (tys. euro)	525.000
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	13.706
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 20 listopada 2013 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających:

	2011
Bilans otwarcia	-
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	12.561
Część wyceny w rachunku zysków i strat:	1.145
- korekta kosztów odsetkowych	1.145
- rozpoznanie części nieefektywnej	-
Bilans zamknięcia	13.706

42. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- 1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym obejmujące usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu oraz produkcję dekoderów, 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.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej dotyczącej głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid) które generują przychody pochodzą głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych
- produkcję dekoderów.

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

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
 za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku
 (wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

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 i utratę wartości. EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów i kosztów Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011	Usługi dla klientów indywidualnych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.640.252	725.673	-	2.365.925
Sprzedaż pomiędzy segmentami	2.255	69.217	(71.472)	-
Przychody ze sprzedaży	1.642.507	794.890	(71.472)	2.365.925
EBITDA	481.967	253.213	-	735.180
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	342.792	221.162	(3.654)	560.300
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	282.795*	14.855	-	297.650
Amortyzacja	131.023	32.051	3.654	166.728
Utrata wartości	8.152	-	-	8.152
Na dzień 31 grudnia 2011				
Aktywa segmentu, w tym:	5.178.577	856.299***	(709.708)**	5.325.168
Inwestycje w jednostkach współzależnych	-	2.531	-	2.531

*Pozycja ta obejmuje także zwiększenia dekoderów i modemów w leasingu operacyjnym.

** Pozycja ta dotyczy głównie eliminacji udziałów TV Polsat oraz ujęcia wartości firmy i marki Polsat

*** Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 97 milionów złotych

Segment „Usług dla klientów indywidualnych” był jedynym segmentem operacyjnym, w którym działa Grupa w okresie zakończonym 31 grudnia 2010 roku.

Transakcje pomiędzy segmentami operacyjnym są przeprowadzane na zasadach rynkowych. Zasady rachunkowości stosowane przez oba segmenty operacyjne zostały opisane w notcie 6.

Uzgodnienie EBITDA do zysku brutto:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
EBITDA	735.180	406.944
Amortyzacja i utrata wartości	(174.880)	(81.190)
Zysk z działalności operacyjnej	560.300	325.754
Różnice kursowe netto (nota 15)	(18.615)	(1.927)
Przychody z tytułu odsetek (nota 14)	10.715	1.256
Udział w zysku jednostek podporządkowanych	2.164	-
Koszty odsetkowe (nota 15)	(183.497)	(2.534)
Różnice kursowe z tytułu obligacji (nota 15)	(169.376)	-
Wynik z wyceny i realizacji opcji walutowych (nota 15)	(3.125)	(922)
Pozostałe	(6.500)	(345)
Zysk brutto	192.066	321.282

43. 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 2011	31 grudnia 2010
Przychody z transakcji barterowych	15.942	2.226
Koszty transakcji barterowych	13.891	2.356
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	3.175	660
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	3.045	190

44. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Należności

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Teleaudio DWA Sp. z o.o.	5.059	108
Redefine Sp. z o.o.	3.239	-
Polkomtel S.A.	1.181	-
Superstacja Sp. z o.o.	969	347
Polsat Jim Jam Ltd.	848	326
Inwestycje Polskie Sp. z o.o.*	333	-
PRN Polska Sp. z o.o.	268	-
Invest Bank S.A.*	128	9
Sferia S.A.	201	7
Radio PIN S.A.	106	-
TFP Sp. z o.o.	24	-
Ster Sp. z o.o.	17	-
Aero 2 Sp. z o.o.	16	-
ATM Grupa S.A.	12	-
Polsat Futbol Ltd.**	-	1.200
Telewizja Polsat Sp. z o.o.**	-	674
Polskie Media S.A.***	-	152
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	-	108
Media-Biznes Sp. z o.o.**	-	59
Inne	9	1
Razem	12.410	2.991

* wartości nie obejmują kaucji zapłaconych do Inwestycje Polskie (2.033 tys. złotych), Invest Bank (92 tys. złotych) i Polsat Nieruchomości (15 tys. złotych)

** spółka jest konsolidowana od 20 kwietnia 2011 roku

*** spółka była powiązana do 8 lipca 2011 roku

Zobowiązania

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
ATM Grupa S.A.	4.114	-
Polkomtel S.A.	1.001	-
PRN Polska Sp. z o.o.	654	-
Polsat Jim Jam Ltd.	594	353
TFP Sp. z o.o.	507	-
PAI Media S.A.	170	-
Inwestycje Polskie Sp. z o.o.	166	-
Redefine Sp. z o.o.	164	-
Superstacja Sp. z o.o.	102	-
Invest Bank S.A.	94	-
Centernet S.A.	21	-
Telewizja Polsat Sp. z o.o.*	-	6.760
Polsat Media Sp. z o.o.*	-	24
Inne	65	-
Razem	7.652	7.137

* spółka jest konsolidowana od 20 kwietnia 2011 roku

Należności od jednostek powiązanych i zobowiązania wobec jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Wartości zaprezentowane w tabeli „Zobowiązania” nie obejmują rozliczeń międzyokresowych kosztów.

Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Mobyland Sp. z o.o.	94.281	-
Razem	94.281	-

Pozostałe aktywa obrotowe składają się z rozliczeń międzyokresowych czynnych związanych z umową z Mobyland Sp. z o.o.

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Teleaudio DWA Sp. z o.o.	5.429	501
Polskie Media S.A.*	4.603	150
Redefine Sp. z o.o.	1.970	-
Invest Bank S.A.	1.414	54
Polkomtel S.A.**	885	-
Radio PIN S.A.	559	-
Polsat Jim Jam Ltd.	537	3
Sferia S.A.	536	-
Telewizja Polsat Sp. z o.o.***	484	796
Polsat Futbol Ltd.***	364	1.200
PRN Polska Sp. z o.o.	250	-
ATM System Sp. z o.o.	174	-
Ster Sp. z o.o.	108	-
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	63	138
TFP Sp. z o.o.	62	-
Superstacja Sp. z o.o.	60	59
Media-Biznes Sp. z o.o.***	59	192
Aero 2 Sp. z o.o.****	20	-
ATM Grupa S.A.	14	-
Centernet S.A.	13	-
Inne	41	-
Razem	17.645	3.093

*Przychody za okres 1 stycznia - 8 lipca 2011 (spółka była powiązana do 8 lipca 2011 roku)

**Przychody za okres od 9 listopada (spółka powiązana od 9 listopada 2011 roku)

***Przychody za okres 1 stycznia - 19 kwietnia 2011 roku (spółka jest konsolidowana od 20 kwietnia 2011 roku)

****Przychody za okres od 13 maja 2011 roku (spółka jest powiązana od 13 maja 2011 roku)

Najistotniejsze transakcje obejmują przychody z tytułu opłat licencyjnych od aktywów programowych od Polskie Media S.A. i Redefine Sp. z o.o., opłat za najem transpondera od Polskie Media S.A., usług audiotekstowych dla Teleaudio DWA Sp. z o.o. i emisji sygnału dla Telewizji Polsat Sp. z o.o. i Polsat Futbol Ltd.

Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
ATM Grupa S.A.	23.525	-
Telewizja Polsat Sp. z o.o.*	22.497	74.254
Inwestycje Polskie Sp. z o.o.	12.302	-
Mobyland Sp. z o.o.**	12.278	-
Teleaudio DWA Sp. z o.o.	9.465	9.731
Studio A Sp. z o.o.	6.801	-
Polsat Jim Jam Ltd.	6.735	1.047
Redefine Sp. z o.o.	2.776	-
Elektrim S.A.	2.031	1.764
Fundacja Polsat***	2.001	-
Polkomtel S.A.	1.755	-
ATM System Sp. z o.o.	1.635	-
TFP Sp. z o.o.	1.486	-
PAI Media S.A.	1.347	82
Invest Bank S.A.	773	5
Baltmedia Sp. z o.o.	590	-
Polskie Media S.A.****	435	150
Polsat Nieruchomości Sp. z o.o.	404	-
Superstacja Sp. z o.o.	401	6
IT Polpager S.A.	300	-
Sferia S.A.	242	161
Radio PIN S.A.	187	-
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	164	99
Polsat Media Sp. z o.o.*	78	638
Ster Sp. z o.o.	78	-
Centernet S.A.	59	-
PRN Polska Sp. z o.o.	47	-
Tower Service Sp. z o.o.*****	34	-
Media-Biznes Sp. z o.o.*	22	192
Telewizja Dolnośląska Sp. z o.o.	19	-
Aero 2 Sp. z o.o.**	18	-
Polskie Nieruchomości Sp. z o.o.	17	-
Inne	818	-
Razem	111.320	88.129

*Koszt za okres 1 stycznia-19 kwietnia 2011 roku (spółka jest konsolidowana od 20 kwietnia 2011 roku)

**Koszt za okres od 13 maja 2011 roku (spółka jest powiązana od 13 maja 2011 roku)

***Darowizna

****Koszt za okres od 1 stycznia-8 lipca 2011 roku (spółka powiązana do 8 lipca 2011 roku)

*****Koszt za okres od 20 kwietnia 2011 roku (spółka jest powiązana od 20 kwietnia 2011 roku)

Najistotniejsze transakcje obejmują opłaty licencyjne na rzecz Telewizji Polsat Sp. z o.o. z tytułu nadawania programów Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Film, Polsat Futbol, Polsat News, Polsat Play, Polsat Cafe i Polsat Sport HD do momentu objęcia kontroli oraz na rzecz Polsat Jim Jam Ltd. z tytułu nadawania programu Polsat Jim Jam.

Grupa nabywa aktywa programowe od ATM Grupa S.A., Studio A Sp. z o.o. i TFP Sp. z o.o. Teleaudio DWA Sp. z o.o. świadczy na rzecz Grupy głównie usługi związane z telefoniczną obsługą klienta. Grupa wynajmuje lokale i miejsca reklamowe od Inwestycji Polskich S.A. Mobyland Sp. z o.o. świadczy Grupie usługi transmisji danych. Grupa wynajmuje sprzęt zdjęciowy i oświetleniowy od ATM System Sp. z o.o. Redefine Sp. z o.o. świadczy usługi reklamowe i informatyczne. Od Elektrim S.A. Grupa wynajmuje powierzchnie biurowe w Warszawie.

Transakcje pomiędzy spółkami powiązаныmi zawierane są na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych.

Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Inwestycje Polskie Sp. z o.o.	56	-
Sferia S.A.	16	-
Inne	3	-
Razem	75	-

45. Sprawy sądowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2011 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

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

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

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

Spółka wniosła odwołanie od w/w decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zaś Prezes UOKiK wniósł w dniu 14 kwietnia 2010 roku o oddalenie odwołania w całości.

Na rozprawie w dniu 12 sierpnia 2011 roku Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ogłosił wyrok, podtrzymujący decyzję Prezesa UOKiK stwierdzającą naruszenie zbiorowych interesów konsumentów przez Cyfrowy Polsat S.A. Sąd zgodził się również z wysokością nałożonej przez Urząd kary w kwocie ponad 994 tys. złotych.

Pismem z dnia 10 października 2011 roku Spółka złożyła apelację od w/w wyroku Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie wystąpiły żadne zmiany.

Powództwo wytoczone przez SkyMedia Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa wytoczonego przez spółkę SkyMedia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, o świadczenie wyrównawcze i odszkodowanie. W dniu 2 kwietnia 2010 roku Sąd Okręgowy dla Warszawy Pragi w Warszawie X Wydział Gospodarczy ogłosił wyrok w sprawie, na podstawie którego Jednostka Dominująca została zobowiązana do zapłaty na rzecz SkyMedia Sp. z o.o. kwoty 545 tysięcy złotych wraz z odsetkami ustawowymi od 28 sierpnia 2007 roku oraz 30 tysięcy złotych tytułem zwrotu kosztów sądowych. W dniu 22 września 2010 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie utrzymał w mocy wyrok Sądu Okręgowego. W dniu 26 stycznia 2012 roku, Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania.

Spory z organizacjami zbiorowego zarządzania

Obowiązujące regulacje prawne w Polsce nakładają na nadawców programów obowiązek wnoszenia różnych opłat z tytułu korzystania z praw autorskich do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi („OZZPA”). Na dzień 31 grudnia 2011 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. pozostawała w sporze z niektórymi z OZZPA odnośnie zasadności, zakresu oraz wysokości opłat z tytułu wykorzystywania praw należących do autorów reprezentowanych przez nie. Na dzień 31 grudnia 2011 roku, Telewizja Polsat Sp. z o.o. występowała w roli pozwanego przez OZZPA na łączną kwotę główną 10.560 tys. zł oraz odsetki.

46. Istotne umowy i wydarzenia

Nabycie spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o.

W dniu 28 października 2011 roku Jednostka Dominująca zawarła z Narodowym Funduszem Inwestycyjnym Magna Polonia S.A. oraz ze spółką Evotec Management Limited umowę zakupu 100% udziałów spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o. za kwotę 28.962.542,46 złotych.

Udziały INFO-TV-FM Sp. z o.o. zostały przeniesione do Grupy w dniu 30 stycznia 2012 roku po spełnieniu warunków zawieszających. Łączna cena zakupu wyniosła 29.033.202,19 złotych.

Warunki zawieszające obejmują doprowadzenie do podziału INFO-TV-FM, podpisanie przez INFO Operator (spółka wydzielona) umowy poręczenia na rzecz Jednostki Dominującej, zawarcie pomiędzy INFO-TV-FM a INFO Operator umowy gwarancji.

Umowa na zakup udziałów w spółce INFO-TV-FM Sp. z o.o. została zawarta z myślą o dalszej realizacji strategii Grupy mającej na celu możliwie szeroką dystrybucję treści programowych przy wykorzystaniu wszystkich nowoczesnych technologii.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie został zakończony proces oszacowania wartości godziwych nabytych aktywów i zobowiązań.

47. Zobowiązania pozabilansowe

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Zabezpieczenia dotyczące kredytów i pożyczek zostały opisane w nocie 33.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Do roku	155.502	-
1 do 5 lat	203.377	-
Razem	358.879	-

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

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Do roku	6.702	-
Razem	6.702	-

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2011 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup sprzętu technicznego wyniosła 10.613 tysięcy złotych (12.595 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2010). Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2011 roku z tytułu modernizacji nieruchomości wyniosła 3.906 tysięcy złotych (75 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2010). Kwota niezafakturowanych dostaw i usług w ramach umów na zakup licencji i oprogramowania wyniosła 946 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2011 roku (344 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2010).

Zobowiązania z tytułu weksli

Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu weksli na łączną kwotę 22 tysięcy złotych (bez weksli *in blanco*).

Ponadto, na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa posiadała weksle *in blanco* (zabezpieczenia należytego wykonania umów z operatorami telefonii komórkowej, zabezpieczenia umów najmu, umowy kredytowej i umów leasingu).

48. 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	2011	2010
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	1.080	1.080
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	660	660
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	660	660
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	660	309
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	-	53
Razem		3.060	2.762

Dodatkowo wartości premii i dodatkowych wynagrodzeń należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2011 i 2010 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2011	2010
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	4.100	2.200
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	1.000	500
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	2.700	1.000
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1.400	300
Razem		9.200	4.000

49. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej w 2011 i 2010 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2011	2010
Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	180	180
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej	120	120
Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej	120	120
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	120	120
Leszek Reksa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	120	120
Razem		660	660

50. Wydarzenia po dniu bilansowym

Zmiany w akcjonariacie

W dniu 13 stycznia 2012 roku Pola Investments Ltd. nabyła łącznie 168.941.818 akcji Spółki poprzez darowiznę otrzymaną od swojego jedyne go udziałowca, Delas Holdings Limited.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Pola Investments Ltd. posiadał bezpośrednio 168.941.818 akcji Spółki, stanowiące 48,5% udziału w kapitale zakładowym Spółki, reprezentujące 335.884.319 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 63,64% ogólnej liczby głosów w Spółce. Pola Investments Ltd. jest spółką, w której Pan Zygmunt Solorz-Żak posiada 85% udziałów w kapitale zakładowym.

Nabycie spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o.

Udziały INFO-TV-FM Sp. z o.o. zostały przeniesione do Grupy w dniu 30 stycznia 2012 roku po spełnieniu warunków zawieszających (patrz nota 46).

Zamówienie na zakup usług transmisji danych

W dniu 23 stycznia 2012 roku Grupa złożyła do Mobyland Sp. z o.o. zamówienie dotyczące zakupu usług transmisji danych. Zamówienie zostało złożone w oparciu o postanowienia umowy z dnia 15 grudnia 2010 roku. W ramach powyższej umowy Mobyland zapewnia dostęp do usługi bezprzewodowej transmisji danych, realizowanej w Paśmie 1800 oraz Paśmie 900 w technologii LTE lub HSPA+.

Zamówienie obejmuje zakup usług transmisji 13 milionów GB z gwarantowanym okresem ważności pakietu do dnia 31 grudnia 2015 roku, przy czym strony dopuściły w umowie możliwość wydłużenia tego okresu. Cena 1MB/netto wynosi 0,00774 PLN. Płatność z tytułu powyższego zamówienia nastąpi w 12 równych miesięcznych ratach począwszy od stycznia 2012 roku.

51. 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, pasywów, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

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

Najważniejsze szacunki i założenia księgowe stosowane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym były takie same jak te przyjęte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku, z wyjątkiem szacunków i założeń związanych z procesem alokacji ceny zakupu w odniesieniu do nabycia Telewizji Polsat.

Osądy dotyczące zastosowania zasad rachunkowości, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym zostały zastosowane w odniesieniu do następujących kluczowych obszarów:

- Okresu ekonomicznej użyteczności dekodерów udostępnianych klientom w umowach stanowiących leasing operacyjny.
Powyższe oszacowania dotyczące dekodерów dokonywane są przez wewnętrznych ekspertów Grupy co najmniej na dzień przyjęcia danego aktywa do używania i na dzień bilansowy. Dalsze informacje w tym zakresie zawarto w nocie 6j oraz w nocie 19
- Okresu ekonomicznej użyteczności innych środków trwałych i ich wartości rezydualnej oraz okresu ekonomicznej użyteczności pozostałych wartości niematerialnych.
Powyższe oszacowania dotyczące środków trwałych i pozostałych wartości niematerialnych dokonywane są przez wewnętrznych ekspertów Grupy co najmniej na dzień przyjęcia danego aktywa do używania i na dzień bilansowy. Amortyzacja obciąża rachunek zysków i strat w oparciu o okres ekonomicznej użyteczności. Okres, w którym Grupa korzysta z tych aktywów wymaga oszacowania. Dalsze informacje w tym zakresie zawarto w notach 6j i 6k oraz w notach 19 i 22.
- Okresu ekonomicznej użyteczności aktywów programowych.
Koszty nabytych praw sportowych i programów informacyjnych są ujmowane 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 przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów. Amortyzacja filmów i seriali 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. To podejście najlepiej reprezentuje nasze oszacowanie korzyści z nabytych praw. Dalsze informacje w tym zakresie zawarto w nocie 6m oraz w nocie 23.

- Wyceny aktywów programowych.
Szacunki przyszłych przychodów stanowiących podstawę wyceny aktywów programowych na dzień bilansowy są sporządzane przez wewnętrznych ekspertów Grupy co najmniej na dzień bilansowy. Dalsze informacje w tym zakresie zostały przedstawione w nocie 6m i w nocie 23.
- Wyceny wartości firmy.
Wartość firmy poddawana jest ocenie czy wystąpiła utrata wartości w odniesieniu do jej wartości bilansowej. Test na utratę wartości wymaga kalkulacji wartości odzyskiwalnej ośrodka generującego przepływy pieniężne, do którego została przypisana wartość firmy. Kalkulacja ta wymaga oszacowania wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych oraz wybór odpowiedniej stopy dyskontowej. Alternatywnie, kalkulacja może wiązać się z oszacowaniem wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży ośrodka wypracowującego przepływy pieniężne. Dalsze informacje w tym zakresie zostały przedstawione w nocie 6k i w nocie 20.
- Odpisu aktualizującego wartość dekodów, środków trwałych, marki.
Wartość bilansowa tych aktywów poddawana jest ocenie czy występują przesłanki wskazujące na utratę wartości co najmniej na dzień bilansowy. Test na utratę wartości wymaga szacunków i założeń w zakresie prognoz przepływów pieniężnych oraz wyboru odpowiedniej stopy dyskontowej. W przypadku wystąpienia przesłanek wskazujących na utratę wartości Grupa szacuje wartość odzyskiwalną poszczególnych składników aktywów. Dalsze informacje w tym zakresie zostały przedstawione w nocie 6j, 6k i 6o i w notach 19, 20 i 21.
- Odpisu aktualizującego 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. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6h oraz 28 i 41.
- Rezerw na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami sądowymi.
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. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6s oraz 45.
- Podatku odroczonego
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. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6z oraz 16.

- **Procesu alokacji ceny nabycia akcji spółki Telewizji Polsat**
Do najważniejszych szacunków wykonanych przez Zarząd Jednostki Dominującej w ramach procesu alokacji ceny nabycia należą:
 - Szacowany okres użytkowania marki Polsat: Grupa uznała, iż nie istnieje przewidywalny limit okresu, w którym marka Polsat będzie przynosiła Grupie wpływy pieniężne netto i z tego powodu przyjęto nieokreślony okres użytkowania. Co najmniej na dzień bilansowy Grupa dokonuje przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania marki Polsat.
 - Określenie stopy dyskontowej, uwzględniającej ryzyko charakterystyczne dla wycenianego znaku towarowego: z uwagi na charakter wycenianych aktywów zastosowano stopę dyskontową równą kosztowi kapitału.
 - Oszacowanie adekwatnego poziomu stawki licencyjnej na potrzeby wyceny znaku towarowego metodą opłat licencyjnych. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notce 21.
 - Ustalenie wartości godziwej przejętych aktywów – patrz nota 40.



Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

**Raport uzupełniający opinię
z badania
skonsolidowanego
sprawozdania finansowego
Rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2011 r.**

Raport uzupełniający opinię zawiera 13 stron
Raport uzupełniający opinię
z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2011 r.

Spis treści

1.	Część ogólna raportu	3
1.1.	Dane identyfikujące Grupę Kapitałową	3
1.1.1.	Nazwa Grupy Kapitałowej	3
1.1.2.	Siedziba jednostki dominującej	3
1.1.3.	Rejestracja jednostki dominującej w Krajowym Rejestrze Sądowym	3
1.1.4.	Kierownik jednostki dominującej	3
1.2.	Informacja o jednostkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej	3
1.2.1.	Jednostki objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym	3
1.2.2.	Jednostki nieobjęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym	4
1.3.	Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta i podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych	5
1.3.1.	Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta:	5
1.3.2.	Dane identyfikujące podmiot uprawniony:	5
1.4.	Informacje o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy	5
1.5.	Zakres prac i odpowiedzialności	5
1.6.	Informacja o przeprowadzonych badaniach sprawozdań finansowych jednostek objętych konsolidacją	7
1.6.1.	Jednostka dominująca	7
1.6.2.	Pozostałe jednostki objęte konsolidacją	7
2.	Analiza finansowa Grupy Kapitałowej	8
2.1.	Ogólna analiza skonsolidowanego sprawozdania finansowego	8
2.1.1.	Skonsolidowany bilans	8
2.1.2.	Skonsolidowany rachunek zysków i strat	9
2.2.	Wybrane wskaźniki finansowe	10
3.	Część szczegółowa raportu	11
3.1.	Zasady rachunkowości	11
3.2.	Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	11
3.3.	Metoda konsolidacji	11
3.4.	Wartość firmy z konsolidacji	11
3.5.	Konsolidacja kapitałów i ustalenie udziałów niekontrolujących	11
3.6.	Wyłączenia konsolidacyjne	12
3.7.	Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego	12
3.8.	Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej	12
3.9.	Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta	13

1. Część ogólna raportu

1.1. Dane identyfikujące Grupę Kapitałową

1.1.1. Nazwa Grupy Kapitałowej

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

1.1.2. Siedziba jednostki dominującej

ul. Łubinowa 4a
03-878 Warszawa

1.1.3. Rejestracja jednostki dominującej w Krajowym Rejestrze Sądowym

Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Data:	21 czerwca 2001 r.
Numer rejestru:	KRS 0000010078
Kapitał zakładowy na dzień bilansowy:	13.934.113 złotych

1.1.4. Kierownik jednostki dominującej

Funkcje kierownika jednostki sprawuje Zarząd.

W skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2011 r. wchodził:

- Dominik Libicki – Prezes Zarządu
- Tomasz Szelaąg – Członek Zarządu,
- Dariusz Działkowski – Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska – Członek Zarządu.

1.2. Informacja o jednostkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej

1.2.1. Jednostki objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym

Według stanu na dzień 31 grudnia 2011 r. następujące jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej zostały objęte konsolidacją:

Jednostka dominująca:

- Cyfrowy Polsat S.A.

Jednostki zależne objęte konsolidacją metodą pełną:

- Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.,
- Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.,
- Cyfrowy Polsat Finance AB,
- Telewizja Polsat Sp. z o.o.,

- RS TV S.A.,
- Polsat Media Sp. z o.o.,
- Media-Biznes Sp. z o.o.,
- Polsat Futbol Ltd.,
- Nord License AS,
- Polsat License Ltd.

Następujące jednostki zależne zostały objęte konsolidacją po raz pierwszy w roku obrotowym kończącym się 31 grudnia 2011 r., w związku z objęciem kontroli przez jednostkę dominującą:

- Cyfrowy Polsat Finance AB – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 10 marca 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Telewizja Polsat Sp. z o.o. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- RS TV S.A. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Polsat Media Sp. z o.o. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Media-Biznes Sp. z o.o. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Polsat Futbol Ltd. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Nord License AS – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.,
- Polsat License Ltd. – jednostka objęta skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od 20 kwietnia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.

1.2.2. Jednostki nieobjęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym

Według stanu na dzień 31 grudnia 2011 r. Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. nie została objęta konsolidacją, ponieważ wielkość tej spółki jest nieistotna z punktu widzenia Grupy Kapitałowej i spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.

1.3. Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta i podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

1.3.1. Dane identyfikujące kluczowego biegłego rewidenta:

Imię i nazwisko: Marek Strugała
Numer w rejestrze: 9645

Imię i nazwisko: Krzysztof Kuśmierski
Numer w rejestrze: 90106

1.3.2. Dane identyfikujące podmiot uprawniony:

Firma: KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Numer rejestru: KRS 0000339379
Sąd rejestrowy: Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer NIP: 527-26-15-362

KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3546.

1.4. Informacje o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2010 r. zostało zbadane przez KPMG Audyt Sp. z o.o. sp.k. i uzyskało opinię biegłego rewidenta bez zastrzeżeń

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Walne Zgromadzenie w dniu 19 maja 2011 r.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało złożone w Sądzie Rejestrowym w dniu 31 maja 2011 r. oraz ogłoszone w Monitorze Polskim B nr 1421 z 29 sierpnia 2011 r.

1.5. Zakres prac i odpowiedzialności

Niniejszy raport został przygotowany dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a i dotyczy skonsolidowanego sprawozdania finansowego, na które składa się skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2011 r., skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym oraz skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, zawierające informacje o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Jednostka dominująca sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia z dnia 4 grudnia 2007 r.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadzono zgodnie z umową z dnia 29 grudnia 2011 r. zawartą na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 5 lipca 2011 r. odnośnie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostało przeprowadzone w siedzibie jednostki dominującej w okresie od 6 lutego do 9 marca 2012 r.

Zarząd jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie i rzetelną prezentację skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i z innymi obowiązującymi przepisami oraz sporządzenie sprawozdania z działalności.

Naszym zadaniem było, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii i sporządzenie raportu uzupełniającego, odnośnie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zarząd jednostki dominującej złożył w dniu wydania niniejszego raportu oświadczenie o rzetelności i jasności skonsolidowanego sprawozdania finansowego przedstawionego do badania oraz niezajściwieniu zdarzeń nieuwzględnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, wpływających w sposób znaczący na dane wykazywane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok badany.

W trakcie badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Zarząd jednostki dominującej złożył wszystkie żądane przez nas oświadczenia, wyjaśnienia i informacje oraz udostępnił nam wszelkie dokumenty i informacje niezbędne do wydania opinii i przygotowania raportu.

Kluczowi biegli rewidenci oraz KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. spełniają wymóg niezależności od jednostek wchodzących w skład badanej Grupy Kapitałowej w rozumieniu art. 56 ust. 3 i 4 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz.U. Nr 77 poz. 649).

Zakres planowanej i wykonanej pracy nie został w żaden sposób ograniczony. Zakres i sposób przeprowadzonego badania wynika ze sporządzonej przez nas dokumentacji roboczej, znajdującej się w siedzibie KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.

1.6. Informacja o przeprowadzonych badaniach sprawozdań finansowych jednostek objętych konsolidacją

1.6.1. Jednostka dominująca

Sprawozdanie finansowe jednostki dominującej za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2011 r. zostało zbadane przez KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 3546, i uzyskało opinię bez zastrzeżeń.

1.6.2. Pozostałe jednostki objęte konsolidacją

Nazwa jednostki	Podmiot uprawniony do badania	Dzień bilansowy	Rodzaj opinii biegłego rewidenta
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	30 listopada 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Cyfrowy Polsat Finance AB	KPMG AB	31 grudnia 2011 r.	W trakcie badania
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
RS TV S.A.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Polsat Media Sp. z o.o.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Media-Biznes Sp. z o.o.	KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	31 grudnia 2011 r.	W trakcie badania
Polsat Futbol Ltd.	KPMG LLP	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Nord License AS	KPMG AS	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń
Polsat License Ltd.	KPMG AG Zurich	31 grudnia 2011 r.	Bez zastrzeżeń

2. Analiza finansowa Grupy Kapitałowej

2.1. Ogólna analiza skonsolidowanego sprawozdania finansowego

2.1.1. Skonsolidowany bilans

AKTYWA	31.12.2011 zł '000	% sumy bilansowej	31.12.2010 zł '000	% sumy bilansowej
Aktywa trwałe				
Zestawy odbiorcze	408.610	7,7	275.399	27,1
Inne rzeczowe aktywa trwałe	263.277	4,9	152.857	15,1
Wartość firmy	2.412.285	45,3	52.022	5,1
Marki	840.000	15,8	300	0,0
Inne wartości niematerialne	54.194	1,0	22.944	2,3
Długoterminowe aktywa programowe	131.141	2,5	-	-
Nieruchomości inwestycyjne	8.440	0,2	-	-
Inne aktywa długoterminowe	51.647	1,0	37.544	3,7
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55.726	1,0	4.158	0,4
Aktywa trwałe razem	4.225.320	79,3	545.224	53,7
Aktywa obrotowe				
Krótkoterminowe aktywa programowe	137.429	2,6	-	-
Zapasy	178.127	3,3	173.154	17,1
Obligacje	14.854	0,3	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	297.162	5,6	184.298	18,2
Należności z tytułu podatku dochodowego	10.086	0,2	7.542	0,7
Pozostałe aktywa obrotowe	184.656	3,5	77.362	7,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277.534	5,2	27.615	2,7
Aktywa obrotowe razem	1.099.848	20,7	469.971	46,3
SUMA AKTYWÓW	5.325.168	100,0	1.015.195	100,0
PASYWA				
	31.12.2011 zł '000	% sumy bilansowej	31.12.2010 zł '000	% sumy bilansowej
Kapitał własny				
Kapitał zakładowy	13.934	0,3	10.733	1,1
Kapitał zapasowy	432.265	8,1	156.534	15,4
Kapitał rezerwowy	1.305.277	24,5	10.174	1,0
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	4.758	0,1	-	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za	4.853	0,1	-	-
Zyski zatrzymane	134.956	2,5	250.497	24,7
Kapitał własny razem	1.896.043	35,6	427.938	42,2
Zobowiązania				
Zobowiązania z tytułu kredytów oraz pożyczek	958.407	18,0	-	-
Zobowiązania z tytułu obligacji Senior Notes	1.417.525	26,6	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	934	0,0	1.095	0,1
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	87.122	1,6	65.338	6,5
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	12.497	0,2	2.384	0,1
Zobowiązania długoterminowe razem	2.476.485	46,5	68.817	6,8
Zobowiązania z tytułu kredytów oraz pożyczek	246.778	4,6	18.041	1,8
Zobowiązania z tytułu obligacji Senior Notes	105.052	2,0	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	252	0,0	491	0,0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	374.955	7,0	317.953	31,3
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	29.226	0,5	-	-
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	12.744	0,2	15.523	1,5
Przychody przyszłych okresów	183.633	3,4	166.432	16,4
Zobowiązania krótkoterminowe razem	952.640	17,9	518.440	51,0
Zobowiązania razem	3.429.125	64,4	587.257	57,8
SUMA PASYWÓW	5.325.168	100,0	1.015.195	100,0

2.1.2. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	1.01.2011 - 31.12.2011	%	1.01.2010 - 31.12.2010	%
	zł '000	ze sprzedaży	zł '000	ze sprzedaży
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	2.365.925	100,0	1.482.463	100,0
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	(1.330.952)	56,3	(788.496)	53,2
Koszty sprzedaży	(243.493)	10,3	(232.973)	15,7
Koszty ogólne i administracyjne	(159.891)	6,8	(100.783)	6,8
Pozostałe przychody operacyjne	14.332	0,6	13.970	0,9
Pozostałe koszty operacyjne	(85.621)	3,6	(48.427)	3,3
Zysk na działalności operacyjnej	560.300	23,7	325.754	22,0
Przychody finansowe	10.765	0,5	1.288	0,1
Koszty finansowe	(381.163)	16,1	(5.760)	0,4
Zysk z udziału w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	2.164	0,1	-	-
Zysk brutto	192.066	8,1	321.282	21,7
Podatek dochodowy	(31.876)	1,3	(62.812)	4,2
Zysk netto za rok obrotowy	160.190	6,8	258.470	17,4
Zysk netto przypadający na:				
Akcjonariuszy jednostki dominującej	160.190	6,8	258.447	17,4
Akcjonariuszy posiadających udziały niekontrolujące	-	-	23	-
Zysk netto za rok obrotowy	160.190	6,8	258.470	17,4
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (zł)	0,49		0,96	

2.2. Wybrane wskaźniki finansowe

	2011	2010	2009
1. Rentowność sprzedaży netto			
$\frac{\text{zysk netto} \times 100\%}{\text{przychody netto}}$	6,8%	17,1%	18,2%
2. Rentowność kapitału własnego			
$\frac{\text{zysk netto} \times 100\%}{\text{kapitał własny} - \text{zysk netto}}$	9,2%	146,0%	284,7%
3. Szybkość obrotu należności			
$\frac{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody netto}}$	46 dni	52 dni	45 dni
4. Stopa zadłużenia			
$\frac{\text{zobowiązania} \times 100\%}{\text{suma pasywów}}$	64,4%	57,8%	58,4%
5. Wskaźnik płynności			
$\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	1,2	0,9	1,0

- Przychody netto obejmują przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów.
- Średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto stanowi średnią arytmetyczną należności z tytułu dostaw i usług z początku i końca okresu sprawozdawczego, bez uwzględnienia odpisów aktualizujących ich wartość.

3. Część szczegółowa raportu

3.1. Zasady rachunkowości

Jednostka dominująca posiada aktualną dokumentację opisującą stosowane w Grupie Kapitałowej zasady rachunkowości, przyjęte przez Zarząd jednostki dominującej.

Przyjęte zasady rachunkowości zostały przedstawione w informacjach dodatkowych do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w zakresie wymaganym przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską.

Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej stosują jednakowe zasady rachunkowości, zgodne z zasadami stosowanymi przez jednostkę dominującą.

Sprawozdania finansowe jednostek objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym zostały sporządzone na koniec tego samego okresu sprawozdawczego, co sprawozdanie finansowe jednostki dominującej.

3.2. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i innymi obowiązującymi przepisami.

Podstawę sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego stanowiła dokumentacja konsolidacyjna sporządzona na podstawie wymogów rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 25 września 2009 r. w sprawie szczególnych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych (Dz. U. z 2009 r., nr 169, poz. 1327).

3.3. Metoda konsolidacji

Zastosowana metoda konsolidacji została przedstawiona w nocie 6f informacji dodatkowych do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

3.4. Wartość firmy z konsolidacji

Sposób ustalenia wartości firmy z konsolidacji został przedstawiony w nocie 6k informacji dodatkowych do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

3.5. Konsolidacja kapitałów i ustalenie udziałów niekontrolujących

Kapitałem zakładowym Grupy Kapitałowej jest kapitał zakładowy jednostki dominującej.

Wyliczenia pozostałych składników kapitału własnego Grupy Kapitałowej dokonano poprzez dodanie do poszczególnych składników kapitału własnego jednostki dominującej odpowiednich składników kapitału własnego jednostek zależnych objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, odpowiadających procentowemu udziałowi jednostki dominującej w kapitale własnym jednostek zależnych według stanu na koniec okresu sprawozdawczego.

Do kapitału własnego Grupy Kapitałowej włączono tylko te części odpowiednich składników kapitału własnego jednostek zależnych, które powstały od dnia objęcia kontroli nad nimi przez jednostkę dominującą.

Wyliczenia udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym dokonano na podstawie procentowego udziału udziałów niekontrolujących w kapitale własnym jednostek zależnych według stanu na koniec okresu sprawozdawczego.

3.6. Wyłączenia konsolidacyjne

Dokonano wyłączeń konsolidacyjnych dotyczących wewnątrzgrupowych rozrachunków.

Podczas konsolidacji dokonano wyłączeń dotyczących sprzedaży pomiędzy jednostkami Grupy, pozostałych wewnątrzgrupowych przychodów i kosztów operacyjnych oraz kosztów i przychodów finansowych.

Dane, stanowiące podstawę do wyłączeń, uzyskano z ksiąg rachunkowych Cyfrowy Polsat S.A. i uzgodniono z informacjami uzyskanymi od jednostek zależnych.

3.7. Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Dane zawarte w informacjach dodatkowych do skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawierające opis znaczących zasad rachunkowości oraz inne informacje objaśniające, zostały przedstawione, we wszystkich istotnych aspektach, kompletnie i prawidłowo. Dane te stanowią integralną część skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

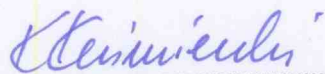
3.8. Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej

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

3.9. Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta

W oparciu o przeprowadzone badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej sporządzonego na dzień 31 grudnia 2011 r. i za rok kończący się tego dnia wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń

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



.....
Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



.....
Biegły rewident nr 9645
Komandytariusz, Pełnomocnik
Marek Strugała

9 marca 2012 r.
Warszawa

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za okres 3 i 12 miesięcy
zakończony 31 grudnia 2011 roku**

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

Spis treści

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat	F III
Śródroczne skonsolidowane zestawienie pozostałego zysku całkowitego.....	F IV
Śródroczny skonsolidowany bilans	F V
Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	F VII
Śródroczne zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym	F IX
Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F X

Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2011 niebadany	31 grudnia 2010 niebadany	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	5	719.229	376.633	2.365.925	1.482.463
Koszty operacyjne		(552.677)	(317.614)	(1.734.336)	(1.122.252)
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	6	(428.527)	(208.472)	(1.330.952)	(788.496)
Koszty sprzedaży	6	(72.068)	(77.883)	(243.493)	(232.973)
Koszty ogólne i administracyjne	6	(52.082)	(31.259)	(159.891)	(100.783)
Pozostałe przychody operacyjne		6.202	2.000	14.332	13.970
Pozostałe koszty operacyjne		(29.173)	(13.403)	(85.621)	(48.427)
Zysk z działalności operacyjnej		143.581	47.616	560.300	325.754
Przychody finansowe		4.022	1.012	10.765	1.288
Koszty finansowe		(71.271)	(1.034)	(381.163)	(5.760)
Zysk z udziału w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności		677	-	2.164	-
Zysk brutto		77.009	47.594	192.066	321.282
Podatek dochodowy		(712)	(10.645)	(31.876)	(62.812)
Zysk netto		76.297	36.949	160.190	258.470
Zysk netto przypadający na:					
Akcjonariuszy Jednostki Dominującej		76.297	36.949	160.190	258.447
Akcjonariuszy posiadających udziały niekontrolujące		-	-	-	23
		76.297	36.949	160.190	258.470
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych		0,22	0,14	0,49	0,96

Śródroczne skonsolidowane zestawienie pozostałego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2011 niebadany	31 grudnia 2010 niebadany	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk netto	76.297	36.949	160.190	258.470
Wycena instrumentów zabezpieczających	(583)	-	5.874	-
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	111	-	(1.116)	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	1.732	-	6.018	-
Podatek dochodowy od różnic kursowych z przeliczenia jednostek działających za granicą	(328)	-	(1.165)	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	932	-	9.611	-
Zysk całkowity	77.229	36.949	169.801	258.470
Zysk całkowity przypadający na:				
Akcjonariuszy Jednostki Dominującej	77.229	36.949	169.801	258.447
Akcjonariuszy posiadających udziały niekontrolujące	-	-	-	23

Śródroczny skonsolidowany bilans – aktywa

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zestawy odbiorcze	408.610	275.399
Inne rzeczowe aktywa trwałe	263.277	152.857
Wartość firmy	2.412.285	52.022
Marki	840.000	300
Inne wartości niematerialne	54.194	22.944
Długoterminowe aktywa programowe	131.141	-
Nieruchomości inwestycyjne	8.440	-
Inne aktywa długoterminowe	51.647	37.544
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55.726	4.158
Aktywa trwałe razem	4.225.320	545.224
Krótkoterminowe aktywa programowe	137.429	-
Zapasy	178.127	173.154
Obligacje	14.854	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	297.162	184.298
Należności z tytułu podatku dochodowego	10.086	7.542
Pozostałe aktywa obrotowe	184.656	77.362
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277.534	27.615
Aktywa obrotowe razem	1.099.848	469.971
Aktywa razem	5.325.168	1.015.195

Śródroczny skonsolidowany bilans – pasywa

	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Kapitał zakładowy	13.934	10.733
Kapitał zapasowy	432.265	156.534
Kapitał rezerwowy	1.305.277	10.174
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	4.758	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	4.853	-
Zyski zatrzymane	134.956	250.497
Kapitał własny razem	1.896.043	427.938
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	958.407	-
Zobowiązania z tytułu obligacji <i>Senior Notes</i>	1.417.525	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	934	1.095
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	87.122	65.338
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	12.497	2.384
Zobowiązania długoterminowe razem	2.476.485	68.817
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	246.778	18.041
Zobowiązania z tytułu obligacji <i>Senior Notes</i>	105.052	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	252	491
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	374.955	317.953
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	29.226	-
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	12.744	15.523
Przychody przyszłych okresów	183.633	166.432
Zobowiązania krótkoterminowe razem	952.640	518.440
Zobowiązania razem	3.429.125	587.257
Pasywa razem	5.325.168	1.015.195

Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Zysk netto	160.190	258.470
Korekty:	210.727	(50.158)
Amortyzacja i utrata wartości	174.880	81.190
Płatności za licencje filmowe i sportowe	(177.241)	-
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych	169.455	-
Strata z działalności inwestycyjnej	1.187	2.040
Wartość sprzedanych aktywów programowych	3.747	-
Odsetki	171.811	1.278
Zmiana stanu zapasów	(3.433)	(47.977)
Zmiana stanu należności i innych aktywów	(63.732)	(54.577)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów	(59.031)	97.990
Zmiana stanu produkcji własnej oraz zaliczek na produkcję własną	6.513	-
Wycena instrumentów zabezpieczających	5.874	-
Zysk w jednostkach stowarzyszonych i współzależnych wycenianych metodą praw własności	(2.164)	-
Straty z tytułu różnic kursowych, netto	170.382	121
Kompensata należności z tytułu podatku dochodowego z zobowiązaniami z tytułu VAT	6.264	-
Podatek dochodowy	31.875	62.812
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym	(229.353)	(195.403)
Inne korekty	3.693	2.368
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	370.917	208.312
Podatek dochodowy zapłacony	(34.222)	(11.974)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	10.351	1.196
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	347.046	197.534
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(39.241)	(28.713)
Nabycie wartości niematerialnych	(26.433)	(16.880)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(2.336.698)	(33.271)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	999	1.387
Nabycie obligacji	(14.684)	-
Zaliczka za udziały	(12.000)	-
Udzielone pożyczki	-	(3.536)
Spłata udzielonych pożyczek	-	3.536
Spłata odsetek od pożyczek	1	58
Pozostałe wpływy	1.305	-
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(2.426.751)	(77.419)

Wyplacone dywidendy	-	(152.945)
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym	(18.041)	18.041
Zaciągnięcie kredytów terminowych	2.800.000	-
Emisja obligacji	1.372.245	-
Wydatki na opcje walutowe	-	(7.320)
Wpływ z realizacji opcji walutowych	2.480	794
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	(1.538.844)	(47.277)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(512)	(864)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, leasingu finansowego i zapłacone prowizje	(289.899)	(2.198)
Środki pieniężne z działalności finansowej	2.327.429	(191.769)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	247.724	(71.654)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu*	27.615	99.390
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	2.195	(121)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	277.534	27.615

* Pozycja ta na dzień 1 stycznia 2010 roku obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych

Śródroczne zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2011

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2011	10.733	156.534	10.174	-	-	250.497	427.938
Emisja akcji	3.201	-	1.295.103	-	-	-	1.298.304
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	4.758	-	-	4.758
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek działających za granicą	-	-	-	-	4.853	-	4.853
Zysk netto za rok	-	-	-	-	-	160.190	160.190
Podział zysku za rok 2010 – odpis na kapitał zapasowy	-	275.731	-	-	-	(275.731)	-
Stan na 31 grudnia 2011	13.934	432.265	1.305.277	4.758	4.853	134.956	1.896.043

Śródroczne zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2010

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2010	10.733	73.997	10.174	227.509	-	322.413
Nabycie 100% akcji M.Punkt Holdings Ltd.	-	-	-	23	(23)	-
Zysk netto za rok	-	-	-	258.447	23	258.470
Dywidenda zatwierdzona	-	-	-	(152.945)	-	(152.945)
Podział zysku za rok 2009 – odpis na kapitał zapasowy	-	82.537	-	(82.537)	-	-
Stan na 31 grudnia 2010	10.733	156.534	10.174	250.497	-	427.938

Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku

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 Gieldzie 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 wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do Internetu.

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanym łącznie „Grupą”).

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

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

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości („MSR”) 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”. Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdań finansowych za 2011 i 2010 rok opublikowanych w raporcie rocznym za 2011 rok.

MSR 34 wymaga ujawnienia minimum informacji przy założeniu, że czytelnicy śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego mają dostęp do ostatniego opublikowanego rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz, że te informacje są istotne i nie zostały ujawnione w innym miejscu śródrocznych skonsolidowanych raportów finansowych.

Najbardziej aktualnym zbadanym rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym jest skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 roku. Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe w pełni ujawnia zasady rachunkowości zatwierdzone przez Grupę.

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

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2011 niebadany	31 grudnia 2010 niebadany	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
Przychody od klientów indywidualnych	415.523	361.409	1.594.872	1.416.919
Przychody z reklamy i sponsoringu	256.425	1.952	634.204	4.630
Przychody od operatorów kablowych i satelitarnych	22.885	-	61.089	-
Przychody ze sprzedaży sprzętu	4.668	7.259	16.546	35.707
Pozostałe przychody ze sprzedaży	19.728	6.013	59.214	25.207
Razem	719.229	376.633	2.365.925	1.482.463

6. Koszty operacyjne wg rodzaju

	okres 3 miesięcy		okres 12 miesięcy	
	zakończony		zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
	niebadany	niebadany		
Koszty licencji programowych	109.366	99.896	414.742	392.035
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	94.579	93.243	320.987	297.319
Koszty produkcji telewizyjnej własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych	113.201	-	270.567	-
Amortyzacja i utrata wartości	53.531	24.174	174.880	81.190
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	51.293	28.413	148.811	88.348
Koszty przesyłu sygnału	34.433	17.998	114.736	79.855
Amortyzacja licencji filmowych	36.700	-	93.226	-
Koszt własny sprzedanego sprzętu	8.838	17.894	33.548	59.546
Inne koszty	50.736	35.996	162.839	123.959
Razem koszty wg rodzaju	552.677	317.614	1.734.336	1.122.252

	za okres 3 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	zakończony		zakończony	
	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010	31 grudnia 2011	31 grudnia 2010
	niebadany	niebadany		
Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	428.527	208.472	1.330.952	788.496
Koszty sprzedaży	72.068	77.883	243.493	232.973
Koszty ogólne i administracyjne	52.082	31.259	159.891	100.783
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	552.677	317.614	1.734.336	1.122.252