



Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego skonsolidowanego raportu rocznego, sporządzonego w formacie xhtml.

GRUPA KAPITAŁOWA CYFROWY POLSAT S.A.

**Skonsolidowany raport roczny
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2020 roku**

Miejsce i data publikacji: Warszawa, 25 marca 2021 roku
Miejsce i data zatwierdzenia: Warszawa, 24 marca 2021 roku

Zawartość skonsolidowanego raportu rocznego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2020 roku

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok
obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

Pismo Prezesa Zarządu



Szanowni Państwo,

Kieruję do Państwa słowa podsumowujące wyjątkowy w historii 2020 rok i zapraszam do zapoznania się z Raportem Rocznym Grupy Polsat.

Ostatnie kilkanaście miesięcy i światowa pandemia postawiły przed nami szereg nowych wyzwań, którym musieliśmy sprostać na poziomie społecznym, biznesowym i osobistym. Od samego początku pandemii najważniejszym priorytetem dla Grupy Polsat było zadbanie o zdrowie i bezpieczeństwo naszych pracowników, ale także sprawną komunikację i rzetelną informację. Wspierając te wartości, podjęliśmy natychmiastowe działania, które pozwoliły nam sprawnie zarządzić sytuacją, z najwyższą dbałością o nasz zespół, oraz zapewnić ciągłość i najwyższe standardy naszych usług z myślą o naszych klientach.

Tam, gdzie to możliwe, chroniąc zdrowie i życie, skierowaliśmy tysiące naszych pracowników na pracę zdalną, cyfryzując ją w jeszcze większym stopniu. W zespołach, których charakter pracy wymagał obecności w biurach bądź w terenie, podjęliśmy wszystkie możliwe działania i środki bezpieczeństwa, żeby zapewnić maksymalnie wysoki komfort i bezpieczeństwo pracy.

Jednocześnie wspólnie z zespołem włożyliśmy ogromny wysiłek, aby szeregiem działań pomocowych i prospołecznych wesprzeć siłą naszej Grupy służbę zdrowia, społeczeństwo, wykluczone cyfrowo dzieci i seniorów oraz zapewnić nowe, dostosowane do wyjątkowości sytuacji rozwiązania dla naszych klientów, a wszystkim mieszkańcom Polski zagwarantować dostęp do rzetelnej informacji i sprawnych i niezawodnych narzędzi komunikacji. Przez cały ten czas na wsparcie społeczeństwa i służby zdrowia Zygmunt Solorz i Grupa Polsat we współpracy z Fundacją Polsat przeznaczyli ponad 50 mln złotych. Z tych inicjatyw jestem szczególnie dumny.

Milowym wydarzeniem ubiegłego roku w naszej Grupie było uruchomienie pierwszej w Polsce sieci 5G Plusa na częstotliwości 2600 MHz TDD. To ogromny skok technologiczny i nowe możliwości dla nas, naszych klientów, firm, gospodarki i kraju, a zarazem odpowiedź na nieustannie wzrastające na naszym rynku potrzeby związane z wykorzystaniem sieci i transmisji danych. Niezawodny i szybki Internet to podstawa w pracy na odległość, edukacji zdalnej, prowadzeniu biznesu w sieci czy korzystaniu z rozrywki online, które w ciągu ostatniego roku jeszcze mocniej zyskały na znaczeniu.

Niedawno ogłosiliśmy zamiar wejścia w długoterminowe partnerstwo z Cellnex Telecom, wiodącym europejskim operatorem na rynku telekomunikacyjnym, i planowaną sprzedaż na rzecz tego partnera naszej infrastruktury telekomunikacyjnej, co umożliwi nam jeszcze szybszy rozwój sieci 5G oraz zapewnienie klientom usług najwyższej jakości, zgodnie z naszymi ambicjami lidera tej technologii. Wierzymy, że decyzja ta przyczyni się do szybszej budowy sieci dla naszych klientów, jak również przełoży się korzystnie na kondycję i perspektywy rozwoju całego sektora telefonii mobilnej w Polsce.

Rok 2020 to także strategiczna inwestycja w rozwój naszej Grupy na rynku internetowym poprzez nabycie Grupy Interia.pl, jednego z największych krajowych graczy w obszarze serwisów internetowych, zarówno pod względem realnych użytkowników, jak i liczby odsłon i dynamiki wzrostu. Zakup Grupy Interia.pl wzmacnia naszą pozycję w segmencie reklamy internetowej i e-commerce oraz już dziś pozwala wykorzystać liczne synergie, co jeszcze mocniej gruntuje pozycję naszej Grupy jako lidera rynku mediów i telekomunikacji.

Uruchomienie i ciągły rozwój sieci 5G, zakup Grupy Interia.pl, partnerstwo z Cellnex i silne zaangażowanie w pomoc w walce z koronawirusem, to tylko przykłady działań, jakimi możemy pochwalić się, podsumowując 2020 rok w naszej Grupie. Był to też czas rozwoju naszych usług łączonych i świętowania 2-milionowego klienta programu smartDOM, dalszego rozwoju usług telewizyjnych i telekomunikacyjnych, wprowadzenia ogólnopolskiej oferty fotowoltaiki pod marką Esoleo i nowych kanałów do portfolio Telewizji Polsat.

Dziś nasi klienci w całej Polsce korzystają z 18 milionów usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych oraz szeregu usług dodatkowych, jak np. prąd, gaz, instalacje fotowoltaiczne czy ubezpieczenia. W naszym popularnym programie łączenia usług smartDOM mogą wybierać spośród produktów dostępnych w różnych technologiach, zgodnie z naszą ideą strategiczną „Dla każdego. Wszędzie”. Wśród usług internetowych znajdują Internet stacjonarny, także w technologiach światłowodowych, Internet domowy LTE, Internet mobilny 5G oraz telewizję satelitarną, kablową IPTV i internetową z dekodermi OTT, a także liczne oferty telefonii mobilnej i stacjonarnej.

Dzięki ogromnemu zaangażowaniu i wielkiej odpowiedzialności całego zespołu Grupy Polsat możemy być dzisiaj dumni z wyników, jakie osiągnęliśmy w 2020 roku i działań, jakie podjęliśmy. Jestem wdzięczny i bardzo dziękuję za skuteczną i mądrą współpracę w naszej Grupie, otwartość na nowe wyzwania, umiejętność pracy przy dużej dynamice zmian i obiecujące nowe projekty.

Doświadczenia ubiegłego roku pozwalają nam patrzeć w przyszłość i planować dalszy, konsekwentny rozwój naszej Grupy. Tak, aby dostarczać najnowocześniejsze rozwiązania i usługi najwyższej jakości, we wszystkich dostępnych technologiach, zgodnie z trendami rynkowymi i konkretnymi potrzebami naszych klientów. Równie istotne jest dla nas zapewnienie naszym pracownikom bezpiecznego, innowacyjnego i twórczego środowiska pracy, sprzyjającego ich rozwojowi osobistemu i dalszemu budowaniu pozycji Grupy Polsat jako lidera rynku.

Z wyrazami szacunku

Mirosław Błaszczuk

Prezes Zarządu

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej



Szanowni Państwo,

Rok 2020 był ogromnym zaskoczeniem i niebywałym sprawdzianem dla nas wszystkich, dla Polski i dla świata, dla gospodarki, sektora biznesu i naszej Grupy. Nikt z nas nie spodziewał się, że nagle, w bardzo krótkim czasie wszyscy będziemy musieli stawić czoła tak wielu wyzwaniom jednocześnie i odnaleźć się w zupełnie nowej rzeczywistości. Skali, zakresu i tempa zmian nie brał pod uwagę prawie żaden plan zarządzania kryzysowego.

Z jednej strony jest to wyjątkowo trudne doświadczenie dla całego naszego społeczeństwa, jak i dla nas jako jego części, z drugiej możemy być dumni z tego, jak sobie z tym wyzwaniem poradziliśmy i nadal radzimy. Z dumą mogę powiedzieć, że w naszej Grupie zadziałały nie tylko systemy kontynuacji biznesu, ale egzamin zdali przede wszystkim nasi pracownicy. W warunkach, gdy naglej weryfikacji podlegały strategie i organizacja wielu przedsiębiorstw i sektorów biznesowych, potwierdziła się słuszność obranej przez nas wiele lat temu strategii rozwoju. Umiejętne łączenie świata mediów, produkcji i emisji treści oraz dostarczanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych, internetowych i telewizyjnych we wszystkich dostępnych technologiach pozwala nam skutecznie odpowiadać na potrzeby praktycznie wszystkich mieszkańców naszego kraju, w każdych warunkach i niezależnie od okoliczności zewnętrznych, także w sytuacji lockdownu, pracy i nauki zdalnej, nadzwyczaj wysokich obciążeń sieci, czy istotnych wyzwań komunikacyjnych instytucji wspierających nas jako społeczeństwo.

Pandemia pokazała, jak odpowiedzialną rolę w społeczeństwie i gospodarce ma do spełnienia i pełni nasza Grupa, która dostarcza swoje produkty dla wielu milionów rodzin, firm i instytucji. Dotychczas patrzyliśmy na nie w dużej mierze jako produkty zapewniające rozrywkę. Obecnie uświadamiamy sobie, w jak dużym stopniu pozwoliliśmy prowadzić działalność wielu biznesom czy kontynuować edukację milionom uczniów i studentów. Tym samym ta sama pandemia uświadomiła nam w jeszcze większym stopniu naszą odpowiedzialność społeczną. Zmotywowało nas to do włożenia jeszcze większego wysiłku w rozwój najnowocześniejszych technologii, które zarówno umożliwiają przekazywanie ważnych dla naszych klientów treści, jak i jeszcze mocniej podnoszą jakość i ciągłość, ale i komfort korzystania z naszych usług w świecie coraz dynamiczniej zmieniającym się w coraz większym stopniu opartym o komunikację i transmisję danych. W świecie pracy i nauki zdalnej, rozwijających się w tempie geometrycznym usług opartych o komunikację internetową, jak i rosnących wymogów nieprzerwanego dostępu do treści na wszystkich będących do dyspozycji naszych klientów ekranach – od ekranu telefonu komórkowego, przez komputer, po ekran telewizyjny.

W maju 2020 roku – po kilku miesiącach przygotowań i testów – uruchomiliśmy pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na unikalnym paśmie 2,6 GHz TDD. 5G w Plusie to m.in. większy komfort korzystania z sieci przez naszych klientów, jak również dodatkowe możliwości wykorzystania nowych technologii dla firm i gospodarki w takich dziedzinach jak np. internet rzeczy, inteligentne miasta, sztuczna inteligencja czy wirtualna rzeczywistość, dla wsparcia naszych klientów teraz i po powrocie do nowej normalności – w nowych formach pracy, nauki, zapewnieniu bezpieczeństwa i rozrywki, od tradycyjnej przez nowe jej formy, m.in. rozwijający się gaming.

Technologia 5G będzie miała w przyszłości ogromne znaczenie dla wszystkich mieszkańców Polski. Będzie mocno wspierała rozwój gospodarki 4.0., cyberbezpieczeństwa, płatności elektronicznych czy rozwiązań w chmurze i big data, które coraz mocniej wybrzmiewają w przestrzeni publicznej, co pozwoli wejść naszemu krajowi na kolejny etap rozwoju cyfrowego i cywilizacyjnego.

Kierując się potrzebami naszych klientów i kraju oraz rozumiejąc znaczenie usług bazujących na najwyższej jakości rozwiązaniach technologicznych, przystąpiliśmy do dynamicznej rozbudowy sieci 5G. W 2021 roku planujemy zapewnić dostęp do naszej sieci 5G co najmniej 11 milionom mieszkańców Polski, oczywiście utrzymując równolegle najwyższej jakości łączność na bazie dotychczas świadczonych usług 2G/3G/4G. To dla nas obecnie priorytet. Jako kiedyś lider technologii LTE, a dziś lider technologii 5G, czujemy ogromną odpowiedzialność za cyfrowy rozwój naszego kraju, jakość edukacji, możliwość wykonywania pracy na odległość czy zwiększoną aktywność przedsiębiorstw w Internecie.

Rozwój technologii stał także za naszą decyzją o ogłoszonym w lutym partnerstwie z Cellnex Telecom. Otworzy ono przed naszą Grupą jakże istotne nowe kierunki jeszcze szybszego rozwoju sieci 5G w najbliższych latach. Pozwoli zwiększyć liczbę nadajników, umożliwi jeszcze szybsze uruchamianie nowoczesnych usług, a to wszystko przy zastosowaniu efektywnego kosztowo podejścia.

Pandemia przyniosła wielkie wyzwania dla nas jako społeczeństwa, dla naszej odpowiedzialności i solidarności. Jako polska firma nie mogliśmy przejść obojętnie obok ogromu potrzeb, jakie pojawiły się zaraz po ogłoszeniu pierwszego lockdownu. Bardzo szybko przystąpiliśmy do pierwszych działań pomocowych i do dziś je prowadzimy w różnych obszarach. Grupa Polsat wspólnie z głównym akcjonariuszem Zygmuntem Solorzem przeznaczyła w sumie już ponad 50 mln zł na wsparcie społeczeństwa i służby zdrowia w walce z pandemią koronawirusa. Nasza pomoc – realizowana m.in. we współpracy z Fundacją Polsat – była skierowana do tych najbardziej potrzebujących, szpitali, lekarzy, pielęgniarek, ratowników, klientów, widzów i pracowników. Udzielaliśmy zarówno wsparcia finansowego, jak i rzeczowego, a wśród głównych działań znalazły się m.in. zakup 200 tysięcy testów na koronawirusa w początkowym okresie pandemii, 20 respiratorów, sprzętu ochronnego, środków dezynfekcyjnych, specjalny blok reklamowy w Polsce, akcje SMS-owe, czy przekazanie sprzętu elektronicznego do nauki dla dzieci z rodzin zastępczych i domów dziecka.

W tym trudnym czasie funkcję edukacyjną i informacyjną pełniły uznawane przez widzów za jedne z najbardziej wiarygodnych i rzetelnych źródeł informacji w Polsce - kanał Polsat News, serwis informacyjny Wydarzenia, portal polsatnews.pl oraz serwisy Grupy Interia.pl, która dołączyła do nas w trakcie roku. Właśnie nadawanie wartościowych treści i rzetelny przekaz informacji nabrały dodatkowej wartości w czasie pandemii i związanych z nią zmian w sposobie życia naszych klientów, widzów i pracowników. Wydaje się, że mimo trudności, choćby z produkcją nowych treści telewizyjnych i filmowych, mimo zagrożeń, wszechobecnych testów i kwarantanny oraz zaostrzonych wymogów sanitarnych, Grupa sprostała temu zadaniu całkowicie.

Podsumowując 2020 rok w działalności Grupy Polsat należy podkreślić, że nie tylko – po pierwsze – skutecznie stawiała czoła wyzwaniom dla zapewnienia ciągłości i jakości bieżącej działalności i dostarczania usług, ale – po drugie – z powodzeniem realizowała wiele nowych projektów, w tym m.in. bardzo sprawnie rozwijała sieć 5G. Jedną z największych inwestycji był wspomniany zakup Grupy Interia.pl. To jeden z czołowych polskich portali, który co miesiąc odwiedza 20 milionów użytkowników. Ta strategiczna dla naszego rozwoju decyzja przyczyni się do dalszego powiększenia zakresu i zasięgu naszych usług w Internecie, na dynamicznie rosnącym rynku reklamy online, a być może w niedalekiej przyszłości również e-commerce. Ponadto Interia stanowi dodatkowe miejsce dystrybucji produkowanych przez nas treści oraz doskonały kanał do komunikacji z naszymi klientami. Integracja portalu w ramach struktur Grupy przebiega bardzo sprawnie i już dziś przynosi pierwsze pozytywne efekty np. wyraźnego wzrostu zasięgu i liczby odsłon.

W Grupie Polsat jesteśmy również świadomi zmian, które bardzo szybko zachodzą w środowisku naturalnym i klimacie. Chcemy działać tak, aby nasz wpływ na środowisko i klimat był jak najbardziej korzystny. Stąd nasza decyzja o aktywnym zaangażowaniu się w działalność Stowarzyszenia Program Czysta Polska powołanego do życia przez Zygmunta Solorza, stąd też zaangażowanie środków w popularyzację i uruchomienie nowych usług wytwarzania czystej energii z paneli słonecznych, stąd również plan przejścia spółek Grupy Polsat na używanie wyłącznie czystej i zielonej energii, która wkrótce będzie produkowana przez budowaną aktualnie przy naszym wsparciu największą farmę fotowoltaiczną w Polsce. Na co dzień, jako konsumenci, pracownicy, przedsiębiorcy, dokonujemy wyborów, które będą miały wpływ na komfort życia naszego i następnych pokoleń. Grupa Polsat już dokonała wyboru i wprowadza wiele inicjatyw i działań mających na celu ochronę środowiska i klimatu - stąd między innymi plan korzystania z wyłącznie czystej, zielonej, zeroemisyjnej energii elektrycznej,

przebudowa floty samochodowej i wprowadzanie do niej samochodów zeroemisyjnych czy rozwój i popularyzacja takich segmentów biznesu jak fotowoltaika.

Wszystkie podejmowane w minionym roku działania podkreśliły stabilność, trwałość i potencjał Grupy Polsat jako lidera rynków treści, rozrywki, mediów i telekomunikacji w Polsce. Niezależnie od napotkanych trudności, realizujemy cel nadrzędny, jakim jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jego akcjonariuszy, poprzez wsłuchanie w puls rynku i społeczeństwa, dynamiczne odpowiadanie na zachodzące zmiany przez oferowanie coraz to nowszych i nowocześniejszych usług, a przez to skuteczne konkurowanie o wybór, zaufanie i czas naszych klientów.

W imieniu Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat pragnę podziękować naszym klientom za ten wspólny rok i mimo jego wyzwań ogromne zaufanie, lojalność i inspirowanie nas do ciągłych zmian. Słowa podziękowania kieruję pod adresem Zarządów i Rad Nadzorczych, dzięki którym nie tylko zdaliśmy zapewne największy dotąd egzamin jako organizacja, zapewniliśmy ciągłość naszych usług i wsparcie naszym klientom, mogliśmy podejmować tak śmiałe, szybkie i zdecydowane działania i mimo wszystko osiągnąć zakładane cele, także rozwojowe. Szczególne wyrazy uznania chciałbym przekazać wszystkim pracownikom Grupy, których odpowiedzialność, wysiłek, zaangażowanie, przedsiębiorczość i skuteczność oraz elastyczność i otwartość – które w zeszłym roku miały tak wielkie znaczenie – pozwoliły spełnić nasze zadania jako lidera rynku mediów i telekomunikacji.

Przed nami kolejny wymagający rok, ale jestem przekonany, że w takim składzie i z takimi, sprawdzonymi w działaniu atutami nadal będziemy umiejętnie budować nasz biznes i zapewniać naszym klientom wsparcie, poczucie bezpieczeństwa, nadzieję i chwilę radości z dostarczanej im oferty, kreując jednocześnie dodatkową wartość Grupy i mocne filary pod dalszy jej rozwój.

Z wyrazami szacunku

Marek Kapuściński

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego Sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Polsat za rok 2020, sporządzonego w formacie xhtml.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

Spis treści

Pismo Prezesa Zarządu	3
Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej	5
Grupa Polsat w skrócie	11
Zastrzeżenia	13
Wybrane dane finansowe	14
1. Charakterystyka Grupy Polsat	17
1.1. Kim jesteśmy	17
1.2. Skład i struktura Grupy Polsat	18
1.3. Segment usług B2C i B2B	22
1.4. Segment mediowy: telewizja i online	26
1.5. Strategia Grupy Polsat	32
1.6. Przewagi konkurencyjne	34
1.7. Szanse rynkowe	39
1.8. Perspektywy rozwoju	42
2. Działalność Grupy Polsat	45
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji	45
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym	56
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych	71
2.4. Sprzedaż i marketing	74
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta	76
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim	78
2.7. Działalność w segmencie mediowym: telewizja i online	80
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności	94
3. Istotne wydarzenia w 2020 roku	99
3.1. Wydarzenia o charakterze nadzwyczajnym	99
3.2. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym	99
3.3. Wydarzenia o charakterze biznesowym	100
3.4. Wydarzenia po dacie bilansowej	105
4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat	107
4.1. Najważniejsze inwestycje w 2020 roku	107
4.2. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy	107
4.3. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	116
4.4. Przegląd sytuacji finansowej Grupy	120
5. Pozostałe istotne informacje	142
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe	145
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach	145
5.3. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników	145
5.4. Informacja na temat polityki wynagrodzeń spółki Cyfrowy Polsat S.A.	145
5.5. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	146
5.6. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową	149
5.7. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	149
5.8. Związki zawodowe	149
5.9. Informacje niefinansowe	149
5.10. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	150
5.11. Kluczowe trendy rynkowe	166
6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń	167
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy	167
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy	179

6.3.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą.....	181
6.4.	Czynniki związane z ryzykiem rynkowym	184
6.5.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym	186
6.6.	Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B i Serii C	192
7.	Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym	193
7.1.	Akcje Cyfrowego Polsatu	193
7.2.	Notowania akcji.....	194
7.3.	Rekomendacje analityków	196
7.4.	Polityka dywidendy	198
8.	Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego.....	201
8.1.	Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka	201
8.2.	Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.....	204
8.3.	Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu.....	205
8.4.	Zasady zmiany Statutu Spółki	209
8.5.	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.....	210
8.6.	Zarząd Spółki	212
8.7.	Rada Nadzorcza Spółki	215
8.8.	Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę	227
	Definicje i słowniczek pojęć technicznych	229

Grupa Polsat w skrócie

Grupa Polsat jest największą grupą medialno-telekomunikacyjną w Polsce i liderem na polskim rynku rozrywki i telekomunikacji. W ramach prowadzonej działalności świadczymy kompleksowe, zintegrowane usługi w następujących obszarach:

- **usług płatnej telewizji**, oferowanych głównie przez Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji i czołową platformę satelitarną w Europie – oraz spółkę zależną Netia. Naszym klientom zapewniamy dostęp do około 160 kanałów nadawanych w technologiach satelitarnej, naziemnej i internetowej (IPTV, OTT), nowoczesnych usług OTT (np. Cyfrowy Polsat GO, PPV, VOD) oraz Multiroom. Poprzez wiodący na polskim rynku serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online;
- **usług telekomunikacyjnych**, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, jak również usługi dodane (VAS). Mobilne usługi telekomunikacyjne świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem spółki zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a stacjonarne usługi telekomunikacyjne – głównie za pośrednictwem spółki zależnej Netia;
- **szerokopasmowego mobilnego Internetu**, oferowanego pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat i Plus. Usługi te świadczymy w nowoczesnych technologiach LTE, LTE Advanced i 5G. Oferujemy najszerze pokrycie technologiami LTE oraz pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G, dzięki czemu nasi klienci cieszą się usługami najwyższej jakości;
- **szerokopasmowego Internetu stacjonarnego**, oferowanego pod markami Netia i Plus w oparciu o infrastrukturę spółki zależnej Netia, dysponującej własnymi sieciami dostępowymi, w zasięgu których znajduje się 2,75 mln lokali w około 180 polskich miejscowościach, jak również świadczącej usługi na bazie infrastruktury spółek Orange Polska, Nexera oraz Inea;
- **nadawania i produkcji telewizyjnej** poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 36 popularnych kanałów telewizyjnych, w tym kanał główny POLSAT, będący czołowym kanałem FTA w Polsce;
- **mediów internetowych** poprzez należący do Grupy portal internetowy Interia.pl, jeden z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, oraz szereg portali tematycznych takich jak 'Polsatnews.pl' czy 'Polsatsport.pl'. Po nabyciu Grupy Interia staliśmy się jednym z wiodących podmiotów na polskim rynku reklamy internetowej;
- **usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim**, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

Naszą działalność prowadzimy głównie na terytorium Polski w ramach dwóch segmentów biznesowych: segmentu usług B2C i B2B oraz segmentu mediowego: telewizja i online.

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

Nasza misja i główne cele strategiczne

Naszą strategiczną ideą jest oferowanie usług dla każdego i wszędzie.

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

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

- wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy naszych klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych pojedynczemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów,
- wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług,
- wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści wideo poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności produkowanych przez nas kanałów oraz sukcesywną budowę profilu widza,
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej,
- efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

Zastrzeżenia

Poniższy raport Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Raport”) został przygotowany zgodnie z art. 60 ustęp 1 i 2 oraz z art. 70 i 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

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

Niniejszy Raport zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki. W szczególności zawiera skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) i zaprezentowane w milionach złotych. Sprawozdanie finansowe załączone do Raportu zostało zbadane przez niezależnego biegłego rewidenta.

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

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

Niniejsze Sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami odnośnie rozwoju naszych produktów i usług). Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym Sprawozdaniu. Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w Sprawozdaniu stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia Sprawozdania.

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłych oczekiwań, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie podejmujemy żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszego Sprawozdania.

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

Dane branżowe i rynkowe

W niniejszym Sprawozdaniu przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności, jak również rynków, na których działamy i na których działają nasi konkurenci. Informacje o rynku, jego wielkości, udziale w rynku, pozycji na rynku, wskaźnikach wzrostu, jak również inne dane branżowe dotyczące naszej działalności i rynków, na których działamy, obejmują dane i raporty opracowane przez różne strony trzecie, w tym przez operatorów działających na polskim rynku, jak również wartości oszacowane wewnętrznie. Jesteśmy przekonani, że wykorzystywane przez nas publikacje, ankiety i prognozy branżowe są wiarygodne, ale nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji i nie możemy gwarantować ich dokładności ani kompletności.

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

Wybrane dane finansowe

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku (łącznie z notami), stanowiącym część niniejszego Raportu oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat*.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,5072 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 października 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,4449 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów dziennych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,6148 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z dnia 31 grudnia 2020 roku).

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

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2019 roku ze względu na akwizycje i zmiany w Grupie Kapitałowej dokonane w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku, które zostały szczegółowo opisane w punkcie 1.2 niniejszego Sprawozdania - *Skład i struktura Grupy Polsat*.

Skonsolidowany bilans

	31 grudnia 2020		31 grudnia 2019	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	1.365,8	296,0	753,1	163,2
Aktywa	33.139,0	7.181,0	32.589,6	7.062,0
Zobowiązania długoterminowe	13.414,4	2.906,8	12.256,9	2.656,0
Finansowe zobowiązania długoterminowe	11.987,5	2.597,6	10.610,0	2.299,1
Zobowiązania krótkoterminowe	5.274,4	1.142,9	5.868,2	1.271,6
Finansowe zobowiązania krótkoterminowe	1.224,2	265,3	2.340,8	507,2
Kapitał własny	14.426,2	3.126,1	14.464,5	3.134,4
Kapitał zakładowy	25,6	5,5	25,6	5,5

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

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2020		2019	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.251,7	731,6	3.473,4	781,4
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.786,3)	(401,9)	(2.715,1)	(610,8)
<i>w tym wydatki inwestycyjne⁽¹⁾</i>	<i>(1.217,9)</i>	<i>(274,0)</i>	<i>(1.231,6)</i>	<i>(277,1)</i>
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(856,0)	(192,6)	(1.184,7)	(266,5)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	609,4	137,1	(426,4)	(95,9)

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

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2020		2019		2020		2019	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.248,2	720,7	3.069,1	680,9	11.962,9	2.691,4	11.676,1	2.626,8
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.660,1	368,3	1.618,4	359,1	6.480,4	1.458,0	6.458,8	1.453,1
Przychody hurtowe	1.043,9	231,6	925,4	205,3	3.526,7	793,4	3.350,2	753,7
Przychody ze sprzedaży sprzętu	424,4	94,2	445,4	98,8	1.596,7	359,2	1.585,0	356,6
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,8	26,6	79,9	17,7	359,1	80,8	282,1	63,4
Koszty operacyjne	(2.731,3)	(606,0)	(2.593,8)	(575,4)	(10.073,8)	(2.266,4)	(9.754,8)	(2.194,6)
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(615,0)	(136,4)	(580,3)	(128,7)	(2.460,9)	(553,7)	(2.311,3)	(520,0)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(602,3)	(133,6)	(567,5)	(125,9)	(2.305,7)	(518,7)	(2.229,7)	(501,6)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(359,5)	(79,8)	(368,6)	(81,8)	(1.338,2)	(301,1)	(1.320,4)	(297,1)
Koszty kontentu	(484,0)	(107,4)	(454,8)	(100,9)	(1.638,4)	(368,6)	(1.658,5)	(373,1)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(259,4)	(57,5)	(278,1)	(61,7)	(963,2)	(216,7)	(1.021,3)	(229,8)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(265,8)	(59,0)	(253,1)	(56,2)	(905,9)	(203,8)	(870,6)	(195,9)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(25,2)	(5,6)	(27,6)	(6,1)	(128,9)	(29,0)	(98,9)	(22,2)
Inne koszty	(120,1)	(26,7)	(63,8)	(14,1)	(332,6)	(74,8)	(244,1)	(54,9)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	7,1	1,6	19,0	4,2	(2,9)	(0,6)	45,7	10,3
Zysk z działalności operacyjnej	524,0	116,3	494,3	109,7	1.886,2	424,4	1.967,0	442,5
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(11,5)	(2,6)	34,2	7,6	(113,1)	(25,4)	(27,0)	(6,1)
Koszty finansowe, netto	(64,9)	(14,4)	(95,3)	(21,1)	(333,0)	(74,9)	(465,9)	(104,8)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(45,6)	(10,2)	(1,6)	(0,4)	2,0	0,4	(6,5)	(1,4)
Zysk brutto za okres	402,0	89,2	431,6	95,8	1.442,1	324,4	1.467,6	330,2
Podatek dochodowy	(75,3)	(16,7)	(119,7)	(26,6)	(295,9)	(66,6)	(353,0)	(79,4)
Zysk netto	326,7	72,5	311,9	69,2	1.146,2	257,9	1.114,6	250,8
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	324,9	72,1	313,8	69,6	1.141,6	256,8	1.100,6	247,6
Zysk/(strata) netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	1,8	0,4	(1,9)	(0,4)	4,6	1,0	14,0	3,2
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (nie w milionach)	0,52	0,12	0,48	0,11	1,79	0,40	1,74	0,39

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2020		2019		2020		2019	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	639.546.016		639.546.016		639.546.016		639.546.016	
EBITDA⁽¹⁾	1.126,3	249,9	1.061,8	235,6	4.191,9	943,2	4.196,7	944,1
Marża EBITDA	34,7%	34,7%	34,6%	34,6%	35,0%	35,0%	35,9%	35,9%
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	(1,1)	(0,2)	-	-	(45,9)	(10,3)	-	-
EBITDA skorygowana⁽²⁾	1.127,4	250,1	1.061,8	235,6	4.237,8	953,5	4.196,7	944,1
Marża EBITDA skorygowana	34,7%	34,7%	34,6%	34,6%	35,4%	35,4%	35,9%	35,9%
Marża operacyjna	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	15,8%	15,8%	16,8%	16,8%

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

(2) EBITDA skorygowana nie uwzględnia kosztów poniesionych w 2020 roku w związku z epidemią COVID-19.

1. Charakterystyka Grupy Polsat

1.1. Kim jesteśmy

Grupa Polsat jest największym dostawcą zintegrowanych usług medialno-telekomunikacyjnych w Polsce. Jesteśmy liderem rynku płatnej telewizji oraz jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych w kraju. Zajmujemy także czołową pozycję na rynku prywatnych nadawców telewizyjnych pod względem oglądalności i udziału w rynku reklamy. Oferujemy kompleksowe usługi multimedialne zaprojektowane z myślą o całej rodzinie: płatną telewizję w technologii satelitarnej, naziemnej oraz internetowej (IPTV i OTT), usługi telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi transmisji danych oraz dostęp do szerokopasmowego Internetu, w tym głównie w technologii LTE i LTE Advanced, jak również w technologii 5G i poprzez sieci stacjonarne, w tym światłowodowe. Oferujemy także szereg usług hurtowych na międzyoperatorskim rynku telekomunikacyjnym, rynku telewizyjnym i reklamowym. Ponadto, jesteśmy czołowym graczem na rynku mediów internetowych – wchodzący w skład Grupy portal internetowy Interia.pl jest jednym z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, działamy także na polskim rynku reklamy internetowej, oferując nowoczesne rozwiązania marketingowe i promocyjne.

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych i internetowych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji. Kierujemy się zasadą „Dla każdego. Wszędzie”, dążąc do tego, aby nasze usługi i produkty odpowiadały na potrzeby każdego klienta i były dostępne w dowolnym momencie i na każdym urządzeniu, niezależnie od sposobu ich dostarczania. Stale pracujemy nad poszerzeniem oferty i wchodzimy na nowe rynki dystrybucji usług. Dbamy o rozwój unikalnego kontentu, tak własnego jak i pozyskiwanego z zewnątrz, uznając iż stanowi on istotną przewagę konkurencyjną w naszej działalności.

Naszą działalność prowadzimy poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług B2C i B2B (dawniej segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym) oraz segment mediowy: telewizja i online (dawniej segment nadawania i produkcji telewizyjnej).

W segmencie usług B2C i B2B świadczymy usługi: telewizji satelitarnej i internetowej, mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, wideo online, telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim, sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekoderek oraz sprzedaż instalacji fotowoltaicznych. Na koniec grudnia 2020 roku posiadaliśmy ok. 5,5 mln klientów kontraktowych, a spółki z Grupy świadczyły łącznie blisko 18 mln usług, z czego prawie 15,4 mln w modelu kontraktowym (powyższe dane nie obejmują działalności prowadzonej przez spółki z Grupy Netia).

Segment mediowy obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję programów informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych i radiowych głównie w Polsce. Ponadto segment ten obejmuje działalność prowadzoną w mediach internetowych przez należącą do nas Grupę Interia, w tym działalność portali tematycznych i sprzedaż reklamy internetowej.

1.2. Skład i struktura Grupy Polsat

Tabela poniżej przedstawia spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Polsat na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Segment usług B2C i B2B				
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
Liberty Poland S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodatorów	100%	100%
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Internetia Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	65,98%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
ISTS Sp. z o.o.	ul. Bociana 4A lok. 68A, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	65,98%	65,98%
IST Sp. z o.o.	ul. Księcia Janusza 13, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	65,98%	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
TVO Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	51,22%
Pure Omni Wework Sp. z o.o. S.k.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	51,22%
Wework Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	usługi administracyjne	75,96%	51,22%
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Esoleo Sp. z o.o.	Al. Wyścigowa 6, 02-681 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
Alledo Express Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi dzierżawy	51,25%	-
Alledo Parts Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,14%	-
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,40%	-
Alledo Setup Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
Alledo Setup Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
IB 1 FIZAN	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	(1)	(1)
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
BCAST Sp. z o.o.	ul. Rakowiecka 41/21, 02-521 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	70,02%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	24,47%
Vindex S.A.	ul. Rzymowskiego 53, 02-697 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	46,27%
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,73%
Segment mediowy: telewizja i online				
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	media	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	media	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	99,99%
Superstacja Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	-
Grupa Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	-
Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	-
Mobiem Polska Sp. z o.o.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność holdingowa	100%	-
Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność agencji reklamowych	100%	-
Polot Media Sp. z o.o.(dawniej Tako Media Sp. z o.o.)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	-
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k.(dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60%	-

Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności

TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warsaw	nadawanie programów telewizyjnych	-	49,48%
Polsat JimJam Ltd.	111 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%

(1) Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2020 rok wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. ⁽¹⁾	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, lok. 11.31 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%	4,76%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E/216 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5% ⁽²⁾	1,5% ⁽²⁾
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	-

(1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.

(2) Altalog Sp. z o.o. posiada 2,3% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.

Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki

Od 1 stycznia 2020 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 24 marca 2021 roku, zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy. Zmiany te są efektem akwizycji oraz systematycznie realizowanego procesu optymalizacji struktury kapitałowej Grupy. Wybrane zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnątrzgrupowych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów. Co więcej, przekładają się na zwiększenie wiarygodności i przejrzystości Grupy Polsat, co z kolei pozytywnie wpływa na możliwości pozyskania i korzystania z zewnętrznego finansowania dłużnego.

Data	Opis
Segment usług B2C i B2B	
13 stycznia 2020 r.	Nabycie 51,25% udziałów w spółce Alledo Sp. z o.o. i przejęcie kontroli nad Alledo i jej spółkami zależnymi. W dniu 5 sierpnia 2020 roku została zarejestrowana zmiana nazwy nabytej spółki na Esoleo Sp. z o.o.
10 lutego 2020 r.	Zarejestrowanie przez sąd podwyższenia kapitału w spółce TVO Sp. z o.o. (po rejestracji podwyższenia kapitału udział w TVO Sp. z o.o. i jej spółkach wzrósł do 75,96%).
14 lutego 2020 r.	Nabycie przez Netię 100% udziałów w spółce IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o., w efekcie czego Cyfrowy Polsat pośrednio posiada 65,98% udziałów w tej spółce. W dniu 27 lutego 2020 roku nabyta spółka zmieniła nazwę na IST Sp. z o.o.
25 marca 2020 r.	Nabycie 69,13% udziałów w spółce BCAST Sp. z o.o.
24 kwietnia 2020 r.	Nabycie 9% udziałów w spółce Pluszak Sp. z o.o.
31 lipca 2020 r.	Nabycie przez Cyfrowy Polsat od Reddev 0,22% akcji w spółce Asseco Poland, w efekcie czego Cyfrowy Polsat posiada 22,95% akcji Asseco Poland.
23 grudnia 2020 r.	Nabycie dodatkowych 0,9% udziałów w spółce BCAST Sp. z o.o., w efekcie czego Grupa posiada 70,02% udziałów w tej spółce.
Segment mediowy: telewizja i online	
8 lipca 2020 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Grupa Interia.pl Sp. z o.o. oraz ogółu praw i obowiązków komandytariusza w spółce Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.
18 września 2020 r.	Nabycie dodatkowych 50,52% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o., w efekcie czego Grupa posiada 100% udziałów w tej spółce.
23 grudnia 2020 r.	Nabycie 60% udziałów w spółce Tako Media Sp. z o.o. W dniu 2 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki Tako Media Sp. z o.o. na Polot Media Sp. z o.o.
23 grudnia 2020 r.	Objęcie udziałów w Tako Media Sp. z o.o. Sp.k. obejmując bezpośrednio 58,2% udziału w zysku. W dniu 18 lutego 2021 r. zarejestrowano zmianę nazwy spółki na Polot Media Sp. z o.o. Sp.k.

1.3. Segment usług B2C i B2B

Płatna telewizja

Cyfrowy Polsat jest największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz jedną z czołowych platform satelitarnych w Europie pod względem liczby klientów. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Aktywnie poszerzamy naszą ofertę płatnej telewizji o nowe formy świadczenia usług (IPTV oraz OTT), jak również o dodatkowe usługi budujące wartość klienta, typu Multiroom czy płatne subskrypcje wideo online, świadcząc na dzień 31 grudnia 2020 roku łącznie 5,1 mln usług płatnej telewizji.

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą internetową i satelitarną bezpośrednio do odbiorców za pośrednictwem dekodery oraz anten satelitarnych. Naszą strategią programową jest oferowanie szerokiego portfolio pakietów z kanałami dla całej rodziny w konkurencyjnych cenach. Obecnie naszym klientom

zapewniamy dostęp do około 160 kanałów, obejmujących wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały o tematyce ogólnej, sportowej, w tym kanał e-sportowy, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, muzyczne oraz kanały dla dzieci. Ponadto udostępniamy usługi typu OTT, takie jak Cyfrowy Polsat GO, VOD/PPV, internetowy serwis rozrywkowy i internetowy serwis muzyczny, catch-up TV oraz usługa Multiroom HD.

Obecnie jako jedyny operator w Polsce oferujemy naszym klientom wysokiej jakości dekodery produkowane w naszej fabryce w Mielcu. Systematycznie rozwijamy oprogramowanie naszych dekoderek i usprawniamy ich funkcjonalność, aby lepiej odpowiadać na zmieniające się preferencje klientów i sposoby konsumpcji treści wideo. Aktywnie rozwijamy również kolejne generacje naszych dekoderek, w szczególności oferując nowe urządzenia umożliwiające odbiór proponowanych przez nas treści za pośrednictwem łącz internetowych – zarówno w technologii IPTV, jak i OTT.

Ponadto nasza spółka zależna Netia oferuje klientom usługę telewizyjną IPTV pod marką „Telewizja Osobista”. Obecnie oferta Telewizji Osobistej obejmuje około 220 kanałów, a liczba świadczonych usług telewizyjnych Netii na dzień 31 grudnia 2020 roku wyniosła ponad 279 tysięcy.

Wideo online

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom najbardziej różnorodną w Polsce bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 120 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez krajowych i zagranicznych licencjodawców. IPLA proponuje kilkaset godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline.

Dodatkowo IPLA podjęła współpracę z Interią, która umożliwia dostęp swoim użytkownikom do treści w modelu reklamowym.

Ponadto oferujemy naszym klientom telewizji satelitarnej usługę wideo na żądanie VOD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa, która umożliwia płatny dostęp do nowości i hitów filmowych za pośrednictwem dekodera.

Telefonia komórkowa i stacjonarna

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus i jednego z wiodących telekomów na polskim rynku. Na dzień 31 grudnia 2020 roku świadczyliśmy 11 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym.

Oferujemy szeroką gamę mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”, a także pod markami spółki Aero 2 oraz pod marką „Netia”. Obejmują one m.in. usługi detaliczne, na które składają się usługi głosowe świadczone w modelu kontraktowym i przedpłaconym oraz usługi transmisji danych obejmujące m.in. podstawowe szerokopasmowe usługi mobilnej transmisji danych, wiadomości multimedialne MMS, usługi VAS (ang. *value-added services*) takie jak np. usługi rozrywkowe czy informacyjne oraz kompleksowe konwergentne usługi telekomunikacyjne dla dużego biznesu. Ponadto nasza oferta telefonii komórkowej uzupełniona jest o bogate portfolio aparatów i smartfonów obsługujących technologie LTE, LTE Advanced i 5G. Nasza oferta detaliczna telefonii komórkowej adresowana jest do klientów indywidualnych oraz do klientów biznesowych, obejmujących korporacje i instytucje, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz segment SOHO (Small Office / Home Office).

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

Mobilny Internet szerokopasmowy

W 2011 roku, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE. Obecnie zasięgiem naszego Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objęta jest praktycznie cała populacja Polski. Od 2016 roku oferujemy naszym klientom usługi w technologii LTE Advanced. Technologia ta jest sukcesywnie rozwijana, czego wyrazem było uruchomienie przez nas modulacji QAM256 i MIMO 4x4, pozwalającej zwiększyć transfer danych przy użyciu tego samego zasobu pasma radiowego. Realizujemy ponadto agregację pasm w dwóch, trzech oraz, selektywnie,

czterech częstotliwościach, co również zwiększa pojemność naszej sieci, czyniąc nasz mobilny Internet szybszym i stabilniejszym. Na dzień 31 grudnia 2020 roku świadczyliśmy ok. 1,9 mln usług dostępu do szerokopasmowego Internetu mobilnego, głównie w modelu kontraktowym.

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Był to pierwszy etap budowy ogólnopolskiej sieci 5G Plusa. Na koniec 2020 roku dzięki systematycznej rozbudowie w zasięgu naszej sieci 5G znalazło się przeszło 7 mln mieszkańców, a łączna liczba stacji bazowych przekroczyła 1,000. Naszym celem jest rozbudowa w 2021 roku sieci 5G Plusa do 1.700 nadajników, tak aby mogło korzystać z niej ponad 11 mln osób w ponad 150 miejscowościach.

Świadczymy kompleksowe usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu mobilnego, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych, pod trzema alternatywnymi markami: „Plus”, „Cyfrowy Polsat” oraz „Netia”. Oferujemy Internet szerokopasmowy w modelu kontraktowym oraz przedpłaconym. Ponadto dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomteli zestawowi Domowego Internetu LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Dodatkowo nasza spółka zależna Aero 2, na bazie warunków koncesyjnych wiążących się z zakupem pasma 2600 MHz TDD, świadczy usługi bezpłatnego dostępu do Internetu o ograniczonych parametrach użytkowych (oferta BDI).

Nasza oferta uzupełniona jest o portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy ODU-IDU, itp.), działającego głównie w technologiach LTE, LTE Advanced i 5G. Tak szeroka oferta pozwala nam odpowiedzieć na potrzeby zarówno klienta, który zainteresowany jest korzystaniem z szerokopasmowego Internetu mobilnego właśnie z uwagi na jego mobilność, jak i klienta, który poszukuje substytutu Internetu stacjonarnego dla domu czy biura.

Stacjonarny Internet szerokopasmowy

Za pośrednictwem Netii oraz Polkomteli oferujemy usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi stacjonarnego Internetu świadczone są poprzez własne sieci dostępowe, w zasięgu których znajduje się ponad 2,75 miliona lokali, spośród których, według stanu na koniec grudnia 2020 roku, 1,73 mln posiadało łącza pozwalające na świadczenie usługi o przepustowości 1 Gb/s. Sieć własna Netii dociera obecnie do około 180 miejscowości i wsparta jest rozległą, ogólnopolską infrastrukturą szkieletową. Ponadto oferujemy usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o dostęp do sieci Orange Polska, Nexera oraz Inea.

Świadczymy usługi szerokopasmowego Internetu stacjonarnego klientom indywidualnym oraz biznesowym.

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

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

Usługi zintegrowane

Pakietyzacja usług jest jednym z najsilniejszych trendów na polskim rynku mediów i telekomunikacji. W odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz zmiany preferencji naszych klientów konsekwentnie realizujemy naszą strategię multiplay, proponując klientom kompleksową i unikalną ofertę usług opartych o płatną telewizję, telefonię oraz szerokopasmowy dostęp do Internetu w technologiach mobilnych i stacjonarnych, uzupełnioną o usługi i produkty dodatkowe, np. usługi finansowe, ubezpieczeniowe, sprzedaż energii elektrycznej i gazu, które można dowolnie łączyć w zależności od

potrzeb. Nasza bogata oferta usług łączonych świadczona jest w ramach zróżnicowanych platform dystrybucji cyfrowej rozrywki i komunikacji, takich jak telewizory, telefony komórkowe, komputery i tablety.

Zgodnie ze strategią integracji produktów i usług Grupa Polsat promuje unikalne programy lojalnościowe smartDOM i smartFIRMA, które pozwalają na korzystne łączenie nowoczesnych usług dla domu lub firmy. Nasza oferta usług łączonych oparta jest o prosty i elastyczny mechanizm – wystarczy posiadać jedną usługę, żeby przy zakupie kolejnych produktów z portfolio Grupy otrzymać atrakcyjny rabat na cały okres trwania umowy.

W 2018 roku rozszerzyliśmy wachlarz usług zintegrowanych o stacjonarny Internet oferowany pod marką „Plus” na bazie infrastruktury Netii, a w 2019 roku dodaliśmy do oferty usług zintegrowanych telewizję internetową w technologiach IPTV oraz OTT.

Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

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

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

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

Współdzielenie zasobów sieciowych oraz dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej

W efekcie poniesionych w minionych latach znaczących inwestycji i projektów akwizycyjnych posiadamy w ramach Grupy obszerną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalającą obsługiwać stale rosnące użycie usług i produktów telekomunikacyjnych. Celem optymalizacji kosztów bieżącego utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej prowadzimy działania zmierzające do współdzielenia zasobów sieciowych oraz dzierżawy elementów infrastruktury telekomunikacyjnej od bądź na rzecz innych podmiotów świadczących usługi telekomunikacyjne w Polsce. W ramach Grupy prowadzimy projekty wykorzystujące wzajemnie posiadaną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalające uzyskiwać synergie poprzez zastąpienie infrastruktury dzierżawionej od podmiotów zewnętrznych infrastrukturą należącą do spółek z Grupy.

Roaming międzynarodowy

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

Operatorzy wirtualni (MVNO)

Dla operatorów działających w Polsce świadczymy usługi hurtowego dostępu do naszej sieci mobilnej w oparciu o zróżnicowane modele współpracy.

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

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

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który stworzył swoją sieć dla MVNO (już w 2006 roku) i od tego czasu utrzymuje wiodącą pozycję w tym segmencie rynku telekomunikacyjnego.

1.4. Segment mediowy: telewizja i online

Nadawanie i produkcja telewizyjna

Nasza działalność w ramach nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję programów informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych. Nasze portfolio składa się z 36 kanałów, obejmujących nasz główny kanał POLSAT. Dodatkowo istnieje grupa 6 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne.

Kanały Grupy są rozpowszechniane zarówno naziemnie poprzez multipleksy (bezpłatnie) jak i drogą kablowo-satelitarną (płatnie).

Kanał	Opis
POLSAT POLSAT HD	Kanał główny, nadawany od 5 grudnia 1992 roku, był pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową. POLSAT jest jednym z czołowych kanałów telewizyjnych w Polsce z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej. POLSAT emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2) oraz na multipleksach lokalnych (MUX-L4 i MUX-TVS). Poza dystrybucją sygnału naziemnego POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów, programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.
Ogólnotematyczne	
Super Polsat Super Polsat HD	Kanał oferujący programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport na żywo. Dostępny w technologii DTT.
Polsat 2 HD	Kanał nadający głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na naszych innych kanałach.
Polsat 1	Kanał adresowany do Polaków mieszkających za granicą, emituje różnorodne produkcje z biblioteki kanałów Polsat, TV4, Polsat Cafe oraz Polsat Play.
TV4 TV4 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy, którego ofertę programową stanowią filmy fabularne, seriale, programy rozrywkowe, popularnonaukowe oraz sport. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
TV6 HD	Ogólnopolski kanał rozrywkowy emitujący znane formaty zagraniczne, a także seriale, programy rozrywkowe i filmy fabularne znajdujące się w bibliotece Polsatu. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Nowa TV Nowa TV HD	Stacja telewizyjna o charakterze uniwersalnym. Na antenie emitowane są programy lifestylowe, seriale, serwis informacyjny, magazyny publicystyczne oraz skecze kabaretowe. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Sport	
Polsat Sport HD	Pierwszy sportowy kanał tematyczny Grupy Polsat nadający relacje z najważniejszych wydarzeń sportowych w Polsce i na świecie (siatkówka, lekkoatletyka, piłka nożna, boks światowej klasy i turnieje MMA), w tym transmisje na żywo.

Kanał	Opis
Polsat Sport Extra HD	Kanał sportowy nadający transmisje z wydarzeń sportowych premium, wśród których znajdują się przede wszystkim największe międzynarodowe turnieje tenisowe, takie jak Wimbledon.
Polsat Sport News HD	Kanał nadający wiadomości sportowe.
Polsat Sport Fight HD	Kanał sportowy poświęcony sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego, mieszane sztuki walki oraz relacje Polsat Boxing Night.
Eleven Sports 1 HD	Kanał sportowy w całości poświęcony piłce nożnej. Najciekawsze wydarzenia "na żywo", mecze z najciekawszych lig europejskich, pucharów oraz mecze eliminacyjne. Eleven Sports 1 HD nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 2 HD	Kanał sportowy nadający transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, oferująca fanom sportu rozrywkę na najwyższym poziomie. Nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 3 HD	Kanał oferujący najważniejsze europejskie rozgrywki piłki nożnej na żywo. Poza tym kanał prezentuje filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1 i Eleven Sports 2.
Eleven Sports 4 HD	Kanał prezentuje transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1, Eleven Sports 2 oraz Eleven Sports 3.
Polsat Sport Premium 1 HD	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, Netii, Canal+, UPC i serwisie IPLA.
Polsat Sport Premium 2 HD	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA. Kanał znajduje się w pakiecie z czterema serwisami telewizyjnymi Polsat Sport Premium PPV uruchamianymi na czas trwania spotkań. Nadaje bez reklam i w jakości Super HD. Dostępny w Cyfrowym Polsacie, Netii, Canal+, UPC i serwisie IPLA.
Film	
Polsat Film HD	Kanał nadający hity filmowe z biblioteki wiodących amerykańskich studiów filmowych, odnoszące sukcesy kasowe, jak również produkcje kina niezależnego.
Polsat Seriale HD	Kanał stworzony z myślą o kobietach i im dedykowany. W jego ofercie programowej znajdują się zarówno filmy fabularne, jak również znane i lubiane seriale polskie i zagraniczne.
Muzyka	
Eska TV Eska TV HD	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.
Eska Rock TV	Kanał oferujący muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa.
Polo TV Polo TV HD	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Polsat Music	Kanał nadający muzykę z szeroko rozumianego nurtu rocka i ambitnego popu. Prezentuje najlepsze teledyski – zarówno klasyki, jak i nowości.
Vox Music TV	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.

Kanał	Opis
Disco Polo Music	Kanał poświęcony muzyce disco polo, dance i biesiadnej.
News	
Polsat News HD	Kanał informacyjny nadawany przez 24 godziny na dobę, emitujący programy na żywo, koncentrujący się przede wszystkim na wiadomościach z Polski i najważniejszych wydarzeniach międzynarodowych.
Polsat News 2	Kanał publicystyczno-informacyjny oferujący debaty o polityce, biznesie i światowej ekonomii, autorskie programy kulturalne, społeczne, publicystyczne oraz o tematyce międzynarodowej.
Superstacja	Kanał informacyjno-rozrywkowy, adresowany jest do osób aktywnych i ciekawych świata. Oferuje informacje i publicystykę w lekkim wydaniu. Oferta kanału to także sensacyjne doniesienia ze świata show-biznesu i sportu.
Lifestyle	
Polsat Cafe HD	Kanał dedykowany kobietom, koncentrujący się na stylu życia, modzie, plotkach oraz programach talk-show.
Polsat Play HD	Kanał dedykowany mężczyznom, nadający programy na temat gadżetów użytkowych, przemysłu motoryzacyjnego, wędkarstwa, a także kultowe seriale.
Polsat Games HD	Kanał stworzony z myślą o graczach, skierowany nie tylko do fanów gier komputerowych czy e-sportu, ale również do pasjonatów nowych technologii i animacji. W ramówce stacji znajdują się autorskie programy gamingowe, transmisje z turniejów e-sportowych, japońskie seriale animowane oraz programy dokumentalne.
Polsat Rodzina HD	Kanał o profilu rodzinnym, adresowany do trzech pokoleń – od dzieci, przez rodziców, po dziadków – mieszkających w całej Polsce. Pomaga widzom podejmować wyzwania, które stawia współczesny świat. W ramówce stacji m.in. programy poradnikowe, bajki edukacyjne, seriale, a także programy o tematyce chrześcijańskiej.
TV Okazje	Nadający 24 godziny na dobę kanał poświęcony telesprzedazy, emitujący wyłącznie spoty zachęcające do zakupów.
Popularnonaukowe	
Fokus TV	Kanał tematyczny o charakterze edukacyjno – poznawczym, skierowany do całej rodziny. Główne sekcje tematyczne to wiedza, dokument i rozrywka. Misją Fokus TV jest przekazywanie wiedzy poprzez zabawę i w przystępny sposób. Kanał jest nadawany w technologii DTT
Polsat Doku HD	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podrzami i przyrodą.
Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)	
Polsat Jim Jam	Kanał przeznaczony dla dzieci, opierający się głównie na programach Hit Entertainment. Kanał ten jest wspólnym przedsięwzięciem Telewizji Polsat i Chello Zone.
CI Polsat HD	Kanał o tematyce kryminalnej, który zabiera widzów w podróż do świata zbrodni, otwierając przed nimi drzwi laboratoriów kryminalnych, policyjnych archiwów i sal sądowych. CI Polsat jest wspólnym projektem Grupy Polsat i A+E Networks UK.
Polsat Viasat Explore HD	Kanał dedykowany mężczyznom, zwykłym-niezwykłym ludziom, którzy ciężko pracują i wspaniale się bawią, realizując niesamowite marzenia. Polsat Viasat Explore działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature HD	Kanał o tematyce przyrodniczej skierowany do całej rodziny - towarzyszy badaczom przyrody, weterynarzom oraz celebrytom w ich podróży pogłębiającej wiedzę o niebezpiecznych drapieżnikach, domowych pupilkach oraz dzikich zwierzętach z całego świata. Polsat Viasat Nature działa we współpracy z Viasat Broadcasting.

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Polsat Viasat History HD	Kanał oferujący widzom wyprawę w przeszłość poprzez wysokiej jakości programy, które jednocześnie bawią i uczą. Zawartość programową stanowią programy dotyczące wydarzeń historycznych, które wpłynęły na losy świata. Polsat Viasat History działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Comedy Central Extra HD	Kanał emitujący polskie i zagraniczne seriale komediowe oraz programy kabaretowe, uruchomiony 3 marca 2020 roku, jako efekt współpracy Telewizji Polsat i ViacomCBS. Wcześniej nadawał pod nazwą Comedy Central Family.

Sprzedaż czasu reklamowego i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych

W ramach działalności hurtowej zajmujemy się sprzedażą czasu reklamowego w kanałach własnych oraz należących do innych nadawców. Na podstawie estymacji Publicis Group szacujemy, że w 2020 roku kanały Grupy Polsat zdobyły 28,5% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym w tym okresie około 3,9 mld zł, natomiast w samym czwartym kwartale 2020 roku udział kanałów Grupy sięgnął 29,2% przy wartości rynku w tym okresie na poziomie 1,4 mld zł.

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

Sprzedaż hurtowa kanałów telewizyjnych

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

Media internetowe

Rozwijamy internetowe portale tematyczne, które wykorzystują unikalny контент produkowany przez nasze kanały telewizyjne oraz dedykowane redakcje. Na szczególne wyróżnienie zasługują serwisy 'Polsatnews.pl' czy 'Polsatsport.pl'. Z kolei nabyta przez nas w lipcu 2020 roku Grupa Interia jest czołowym graczem na polskim rynku mediów online.

Należący do nas portal internetowy Interia.pl, jeden z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, dociera do blisko 40% polskich internautów. Udostępnia on indywidualnym użytkownikom bogaty wybór najwyższej jakości serwisów informacyjnych, rozrywkowych, społecznościowych i komunikacyjnych. W skład Grupy Interia wchodzi również szereg witryn tematycznych, m.in. Pomponik.pl, Smaker.pl, Styl.pl i Deccoria.pl, a także jeden z pierwszych serwisów pocztowych w kraju, z którego regularnie korzysta około 2,6 milionów użytkowników. Jednocześnie dzięki przejęciu serwisu pogoda.interia.pl będącego liderem w swojej kategorii, znaleźliśmy się na pierwszej pozycji wśród internetowych serwisów pogodowych w Polsce.

Według badania Mediapanel w czwartym kwartale 2020 roku średniomiesięczna liczba użytkowników stron grupy mediowej Polsat-Interia przekroczyła 19,7 mln, a średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych i aplikacji wyniosła około 1,7 miliarda.

Największe z wykorzystywanych reklamowo portali, witryn i serwisów internetowych, wchodzących w skład Grupy Polsat przedstawia tabela poniżej.

Portal internetowy ⁽¹⁾	Opis
Ogólnotematyczne	
Interia.pl	Jeden z największych polskich portali horyzontalnych, skupiający w sobie wiele serwisów tematycznych.
VOD	
ipla.tv	Telewizja internetowa oferująca materiały VOD, transmisje programów na żywo oraz transmisje kanałów linearnych przez Internet.
Sport	
Polsatsport.pl	Portal będący unikalnym połączeniem serwisu newsowo-publicystycznego oraz platformy wideo zajmującego się wyłącznie tematyką sportową, a w szczególności: piłką nożną, siatkówką, boksem, mma, koszykówką, tenisem i e-sportem. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Sport.interia.pl	Wszechstronny serwis informacyjny o sporcie, poświęcony w szczególności piłce nożnej, sportom walki, siatkówce, wyścigom żużlowym, tenisowi, koszykówce i sportom zimowym. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Pogoda	
Twojapogoda.pl	Wygodny i intuicyjny portal, zawierający zarówno prognozy dzienne i długoterminowe, jak i prognozy dla konkretnej godziny i miejsca. Poza informacjami związanymi z pogodą można tam znaleźć ciekawostki meteorologiczne i naukowe związane ze zmianą warunków atmosferycznych. Dostępny również jako aplikacja mobilna.
Pogoda.interia.pl	Najpopularniejszy w Polsce serwis pogodowy z wszechstronną prognozą pogody i mapą jakości powietrza, prezentujący prognozy godzinowe, długoterminowe i lokalne.
Poczta	
Poczta.interia.pl	Serwis pocztowy, uruchomiony jako jeden z pierwszych w kraju, z którego regularnie korzysta około 2,6 miliona internautów. Dostępny także jako aplikacja mobilna.
Popularnonaukowe	
Nt.interia.pl	Serwis popularno-naukowy i technologiczny Interii dla fanów nowinek, prezentujący informacje o najnowszych zdobyczach techniki, innowacjach medycznych i najnowszych odkryciach nauki, opisane w ciekawy i przystępny sposób.
Opracowania.pl	Wortal dla uczniów szkół podstawowych i liceów, zawierający pomocne opisy i opracowania lektur, tematów egzaminów a także poszukiwane informacje i wyjaśnienia dotyczące zagadnień z wielu popularnych przedmiotów szkolnych.
Bryk.pl	Niezbędnik dla uczniów na każdym poziomie edukacji, źródło wiedzy z każdej dziedziny, przystępne formy, opisy, wypracowania, ściągki i materiały dydaktyczne.
News	
Polsatnews.pl	Jeden z topowych portali informacyjnych w Polsce z najnowszymi informacjami i wiadomościami dotyczącymi gospodarki, sportu, nauki, biznesu oraz wydarzeń z kraju i ze świata. Stronę informacyjną uzupełniają treści publicystyczne. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej
Wydarzenia.interia.pl	Internetowy serwis informacyjny Interii zawierający newsy, wydarzenia, fakty i opinie ekspertów. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Biznes	
Biznes.interia.pl	Wszechstronny serwis dla trzymających rękę na finansowym pulsie, opisujący bieżące zagadnienia z rynków światowych i lokalnych, sytuację gospodarczą, notowania giełdowe i kursy walut, a także liczne opinie i wypowiedzi ekspertów.

Portal internetowy ⁽¹⁾	Opis
Lifestyle	
Pomponik.pl	Rozrywkowy serwis Interii, prezentujący bardzo popularne i aktualne informacje ze świata show-businessu. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Styl.pl	Topowy wortal Interii, prezentujący newsy i aktualne światowe trendy w modzie, pojmowaniu piękna, dbaniu o urodę, kuchni, dietetyce oraz z wielu innych, popularnych dziedzin życia.
Deccoria.pl	Almanach inspiracji wnętrzarskich, pomysły na aranżację małych i dużych mieszkań, domów i rezydencji. Źródło pomysłów na aranżację, remont lub odświeżenie własnego M.
Menway.interia.pl	Serwis dla prawdziwym mężczyzn: popkultura, aktywności życiowe, trendy, porady, seks, zdrowie i fitness.
Kobieta.interia.pl	Kompleksowe źródło wiedzy o szeroko rozumianym świecie kobiet: pasje, kosmetyki, moda i porady oczekiwane przez wszystkie użytkowniczki Internetu.
Tipy.interia.pl	Serwis wypełniony poradami dla wszystkich potrzebujących pomocy, prostych i zwięzłych porad z różnych dziedzin życia.
Rozrywka	
Gry.interia.pl	Szerokie źródło wiedzy dla graczy - użytkowników wszystkich platform, złaknionych nowości i ofert specjalnych. Rankingi, opinie, recenzje i porady dla graczy.
Motoryzacja.interia.pl	Wszechstronny serwis o tematyce motoryzacyjnej. Prezentuje bogatą ofertę wartościowych tekstów redakcyjnych, specjalistycznych materiałów video, recenzji i testów samochodów, także galerii i relacji z wydarzeń oraz wszelkie nowości z dziedziny moto.
Muzyka.interia.pl	Jeden z najpopularniejszych z polskim Internecie serwis poświęcony współczesnej sztuce muzycznej: topowym utworom, wydarzeniom, twórcom muzyki i zespołom. Serwis umożliwia pogłębianie wiedzy o wybranych gatunkach muzyki, zawiera ciekawe recenzje redakcyjne i galerię wideoklipów.
Teksciory.interia.pl	Serwis dla fanów muzyki, zawierający teksty popularnych piosenek i rankingi popularności.
Swiatseriali.interia.pl	Serwis tematyczny dla fanów seriali i występujących w nich aktorów, zawierający informacje na temat ok. 650 popularnych seriali, galerie zdjęć, liczne materiały wideo i konkursy dla użytkowników.
Film.interia.pl	Szerokie źródło wiedzy o filmie historycznym i współczesnym, ciekawostki z planów filmowych, recenzje, zwiastuny i rekomendacje.
Spolecnościowe	
Smaker.pl	Spolecnościowy serwis kulinarny, jeden z najpopularniejszych w Polsce, wypełniony tysiącami przepisów użytkowników. Oferuje bezpłatne książki kucharskie oraz liczne artykuły redakcyjne dotyczące sztuki kulinarnej i sławnych kucharzy. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Maxmodels.pl	Specjalistyczny serwis branży modelingowej, portfolio najciekawszych twarzy, trwające castingi, warsztaty i porady ekspertów branży. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Forum.interia.pl	Serwis służący bieżącej wymianie opinii Internautów na rozmaite tematy.

(1) Witryny, których liczba użytkowników w czwartym kwartale 2020 roku przekraczała pół miliona.

1.5. Strategia Grupy Polsat

Naszą strategiczną ideą jest oferowanie usług dla każdego i wszędzie.

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

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

- wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy naszych klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych pojedynczemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów,
- wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług,
- wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści wideo poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności produkowanych przez nas kanałów oraz sukcesywną budowę profilu widza,
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej,
- efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

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

Naszym celem jest efektywne budowanie przychodów pochodzących ze sprzedaży produktów, usług i towarów dla naszych klientów. Aktywnie przewidując nowe trendy i reagując na zachodzące zmiany rynkowe, będziemy nadal tworzyć produkty gotowe sprostać zmieniającym się potrzebom naszych klientów.

Czynnikiem, który będzie miał pozytywny wpływ na nasze przychody, jest możliwość dosprzedaży naszych obecnych i przyszłych produktów i usług (cross-selling) do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu, Polkomtelu oraz Netii. Tworzymy unikalne portfolio produktów i usług, które jest kierowane do baz klienckich poszczególnych firm wchodzących w skład naszej Grupy. Właściwe wykorzystanie tego potencjału zarówno poprzez dosprzedaż pojedynczych produktów, jak i poprzez sprzedaż zintegrowanej oferty, może stopniowo zwiększać liczbę usług na indywidualnego użytkownika, podnosząc tym samym średni przychód od klienta (ARPU), a jednocześnie przekładając się korzystnie na poziom satysfakcji naszych klientów.

W Polsce rynek usług zintegrowanych jest nadal w fazie rozwoju, szczególnie poza dużymi miastami, przez co posiada znaczny potencjał wzrostu. Zamierzamy dalej poszerzać portfolio naszych produktów i usług, zarówno w oparciu o projekty własne, jak i strategiczne aliansy czy akwizycje. Wierzymy, że kompleksowa i unikalna oferta usług łączonych (telewizja, Internet, telefon) oraz możliwość dosprzedaży usług dodatkowych (np. serwisy z treściami segmentu premium, usługi rozrywkowe, produkty finansowe, bądź sprzedaż energii i innych usług lub rozwiązań dla domu), świadczonych w ramach zróżnicowanych platform dystrybucji, będą decydować o naszej znaczącej przewadze konkurencyjnej, pozwalającej nam utrzymać bazę obecnych klientów oraz dającej szansę na pozyskanie nowych, zarówno na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacyjnym, jak i innych usług dla domu i klientów indywidualnych.

Wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzenia zakresu dostępności naszych produktów i usług

Dążymy do tego, by oferowane przez nas produkty i usługi były powszechnie dostępne dla każdego obecnego i potencjalnego nowego klienta. Stąd, poza stałym rozwijaniem technologii, które budowały skalę naszej firmy w przeszłości, szczególnie dużo uwagi poświęcamy rozwijaniu nowych produktów, których zadaniem jest umożliwianie dostępu do produkowanych przez nas treści i świadczonych usług dla każdego, wszędzie.

Przenikanie się świata telekomunikacji i mediów, a w szczególności szeroka dostępność technologii szybkiego transferu mobilnego oraz sukcesywnie poprawiająca się jakość technologii przewodowego dostępu do Internetu pozwala nam rozwijać urządzenia i technologie, które przełamują ograniczenia w zakresie dostępności czy własności określonej infrastruktury telekomunikacyjnej. Technologie OTT (ang. *over-the-top*) poszerzają rynki dystrybucji dla producentów treści, z czego zamierzamy aktywnie korzystać. Inwestujemy w nowe technologie i urządzenia oraz poszukujemy możliwości zawierania aliansów strategicznych czy akwizycji, których celem jest ułatwienie dostępu do produkowanych przez nas treści dla naszych klientów. Zamierzamy wykorzystywać zmiany zachodzące na polskim rynku oferowania kontentu i pojawiające się szanse związane z ewoluującymi potrzebami i oczekiwaniami konsumentów, jak również zmiany w zakresie metod konsumpcji mediów przy użyciu wszelkich technologii transmisji danych, żeby oferować naszym klientom rozbudowany pakiet usług, dostosowanych do ich potrzeb i preferencji. Poprzez rozwój naszej oferty contentowej i telekomunikacyjnej, wzbogaconej o komplementarne produkty i usługi, zamierzamy pozyskiwać nowych klientów, budować ARPU, jak i zwiększać satysfakcję i lojalność naszych klientów.

Efektywne połączenie produktów telekomunikacyjnych i contentowych stwarza nowe możliwości dystrybucji treści. W efekcie takiej kombinacji atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum naszych usług mogą być dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), w ramach telewizji internetowej (OTT), poprzez platformy, aplikacje i portale internetowe (video online), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (IPTV) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

Wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści wideo poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw, utrzymanie oglądalności produkowanych przez nas kanałów oraz sukcesywną budowę profilu widza

Produkowane i nadawane przez nas kanały telewizyjne posiadają silną i ugruntowaną pozycję na polskim rynku telewizyjnym oraz cieszą się wysoką oglądalnością w grupie docelowej. Naszym celem jest utrzymanie oglądalności na stabilnym poziomie oraz konsekwentna budowa profilu widza. Wierzymy, że poprzez rozsądne inwestycje programowe oraz szeroką dystrybucję naszych kanałów, profil naszego widza będzie ulegał stopniowej poprawie, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na cenę czasu reklamowego.

Drugim istotnym elementem budowy wartości tego segmentu jest jak najszersza dystrybucja produkowanych i kupowanych przez nas treści telewizyjnych, zarówno jeżeli chodzi o grupę odbiorców (FTA, telewizja płatna, dostęp online), jak i technologię dostępu (naziemna, satelitarna, internetowa, mobilna). Chcemy inwestować w rozwój i budować pozycję rynkową naszych marek contentowych, które następnie będą podlegały dystrybucji w szeregu kanałów dostosowanych do zmieniających się potrzeb naszych klientów. Wierzymy, że dzięki temu jesteśmy w stanie nie tylko maksymalizować korzyści płynące z jak najszerszej dystrybucji treści wideo, ale również poprawić satysfakcję naszych odbiorców i widzów, którzy sami mogą decydować co, gdzie i kiedy oglądają.

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

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

Efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi

Przyjęta przez nas polityka zarządzania zasobami kapitałowymi określa sposób wykorzystania wygenerowanych środków z działalności operacyjnej. Aby zagwarantować ciągłość i stabilność operacyjną Grupy, w pierwszej kolejności wygenerowane wolne środki pieniężne przeznaczane są na finansowanie bieżącej działalności oraz na inwestycje niezbędne do dalszego rozwoju Grupy. Jednocześnie na bieżąco wykorzystujemy pojawiające się możliwości rozwoju, które pozwalają uatrakcyjnić oferowane przez nas produkty i usługi bądź zapewniać nowe możliwości ich dystrybucji.

Nasza polityka zarządzania zasobami kapitałowymi zakłada również utrzymanie równowagi pomiędzy wypłacaniem regularnych dywidend na rzecz Akcjonariuszy Spółki oraz kontynuacją oddłużania Grupy. Stąd przyjęta przez Zarząd polityka dywidendy określa wypłaty dla Akcjonariuszy na poziomie umożliwiającym równoległą kontynuację sukcesywnej spłaty zaciągniętego przez nas zadłużenia, celem osiągnięcia zamierzonego poziomu skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który docelowo, według wymogów statutu Spółki Cyfrowy Polsat, powinien zostać zredukowany do pułapu 2,0x.

1.6. Przewagi konkurencyjne

Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie

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

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz jedną z wiodących platform satelitarnych w Europie. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku płatnej telewizji zarówno pod względem liczby klientów, jak i liczby aktywnych usług i udziału w rynku. Nasza spółka zależna Polkomtel, skupiająca swoją działalność na świadczeniu mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką Plus, jest jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych pod względem wielkości wygenerowanych przychodów oraz skali bazy usług telefonii mobilnej i mobilnego dostępu do Internetu szerokopasmowego. Z kolei nasza spółka zależna Netia jest wiodącym dostawcą stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, w tym szerokopasmowego Internetu oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Jednocześnie jesteśmy wiodącą grupą telewizyjną w Polsce pod względem skali przychodów reklamowych oraz udziału w oglądalności, a począwszy od 2020 roku, poprzez nabycie Grupy Interia.pl, staliśmy się jednym z wiodących wydawców internetowych w Polsce.

Sprzedaż naszych usług płatnej telewizji, telefonii i dostępu do Internetu dokonywana jest za pomocą ogólnopolskiej sieci dystrybucji, liczącej 1.057 stacjonarnych punktów sprzedaży. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door oraz online poprzez sklepy internetowe Plusa, Cyfrowego Polsatu i Netii. Dodatkowo Polkomtel i Netia posiadają osobne kanały sprzedaży i obsługi klientów biznesowych, a Polkomtel - także rozległą sieć dystrybucji usług przedpłaconych.

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

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

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję Ipsos na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w okresie luty-kwiecień 2019 roku znajomość wspomaganą naszych marek osiągnęła wysoki poziom w wielu obszarach prowadzonej przez nas działalności, takich jak telefonia mobilna, usługi internetowe, płatna telewizja, usługi zintegrowane czy serwisy VOD. Przykładowo, znajomość wspomaganą marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła 88%, zaś w segmencie transmisji danych – 68%. Z powyższego badania wynika również, że na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością wspomaganą na poziomie 90%.

Polsat Media Biuro Reklamy jest obecnie największym brokerem telewizyjnym na rynku z portfolio ok. 80 kanałów telewizyjnych, w tym dużą ogólnopolską stacją telewizyjną. Na początku 2021 roku łączny udział w oglądalności stacji

obsługiwanym przez Polsat Media reklamowo wyniósł ok 40% w grupie docelowej 16-49 lat przy udziale w rynku reklamy telewizyjnej na poziomie 45%. Dodatkowo, począwszy od października 2020 roku, Polsat Media zajmuje się również pełną obsługą reklamową oraz sprzedażą powierzchni reklamowej w serwisach Grupy Interia.pl. W 2020 roku Polsat Media otrzymało nagrodę „Fighter Roku” w raporcie opublikowanym przez „Media i Marketing Polska”.

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. Tym samym możemy oferować atrakcyjne pakiety programowe w konkurencyjnych cenach, co przekłada się korzystnie na opinie widzów na nasz temat. Jednocześnie poprzez inwestowanie w najnowocześniejsze technologie pozwalające na oferowanie wysokiej jakości usług telekomunikacyjnych stale podnosimy atrakcyjność naszych usług, co przyczynia się do wysokiej satysfakcji naszych klientów.

Posiadamy znaczącą bazę klientów, której możemy dosprzedać szerokie portfolio usług

Grupa Polsat posiada znaczącą bazę klientów, złożoną z indywidualnych klientów Cyfrowego Polsatu, Polkomteli i Netii, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi 5,5 miliona unikalnych klientów (bez uwzględnienia klientów grupy Netia), związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi kontraktami na świadczenie usług, które generują regularny, comiesięczny strumień przychodów. Jednocześnie, w połączeniu z klientami kontraktowymi spółek z Grupy Netia oraz klientami usług przedpłaconych Polkomteli i Cyfrowego Polsatu docieramy z naszymi usługami detalicznymi do 46% polskich gospodarstw domowych¹, co czyni nas największym polskim usługodawcą dla klientów indywidualnych.

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

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

Oferujemy unikalną kombinację usług zintegrowanych

Świadczymy usługi zintegrowane, składające się przede wszystkim z usług płatnej telewizji, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Ponadto oferujemy naszym klientom możliwość atrakcyjnego cenowo zakupu energii elektrycznej i gazu, sprzętu telekomunikacyjnego, usług z zakresu finansów, ubezpieczeń czy bezpieczeństwa domu, jak również dynamicznie rozwijamy naszą ofertę w zakresie montażu i utrzymania instalacji fotowoltaicznych. Możliwość oferowania pełnych usług zintegrowanych jest naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na polskim rynku płatnej telewizji. Jednocześnie jesteśmy operatorem telekomunikacyjnym, który oferuje usługi zintegrowane obejmujące bogatą ofertę płatnej telewizji świadczoną na bazie własnych aktywów i infrastruktury, co zapewnia nam większą elastyczność cenową i sprawniejsze działanie operacyjne na tym wysoce konkurencyjnym rynku.

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

¹ Badanie Sytuacji Rynkowej 2018. Reprezentatywna próba gospodarstw domowych w Polsce, n=5.494. Badanie zrealizowane metodą wywiadów indywidualnych CAPI. Wykonawca badania IQS Sp. z o.o.

Jesteśmy krajowym liderem w zakresie rozwoju technologii 5G

Na bieżąco rozwijamy naszą sieć telekomunikacyjną, aby móc świadczyć najbardziej zaawansowane technologicznie usługi naszym użytkownikom. Byliśmy pierwszym w Polsce operatorem wdrażającym technologię LTE, przez co nasi klienci uzyskali możliwość korzystania z jej walorów już w 2011 roku. Z kolei w 2020 roku zaoferowaliśmy pierwszą w Polsce komercyjnie dostępną sieć 5G.

Uruchomienie tej sieci odbyło się w maju 2020 roku, kiedy to nasi pierwsi klienci w wybranych miastach mogli rozpocząć korzystanie z technologii 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Był to pierwszy etap budowy ogólnopolskiej sieci 5G Plusa. Inwestycja ruszyła dynamicznie, przez co już na koniec 2020 roku w zasięgu naszej sieci 5G znalazło się przeszło 7 mln mieszkańców Polski, a łączna liczba aktywnych stacji bazowych przekroczyła 1.000.

Technologia 5G na moment obecny jest w Europie w relatywnie wczesnej fazie rozwoju, natomiast w naszej opinii będzie sukcesywnie zyskiwała na popularności. Według szacunków przedstawionych w raporcie Ericsson Mobility Report z listopada 2020 roku, w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej do 2026 roku oczekuje się uzyskania około 35% penetracji tą technologią wśród użytkowników urządzeń mobilnych. Tym samym Ericsson oczekuje, iż technologia 5G będzie zyskiwała na popularności istotnie szybciej aniżeli technologia LTE w momencie jej wdrażania dekadę wcześniej. Jednocześnie do roku 2026 transfer danych w technologii 5G ma przewyższyć skalę łącznego transferu przenoszonego przez sieci zbudowane w technologiach 2G/3G/4G. Głównym czynnikiem wzrostu transmisji w sieciach mobilnych ma być szybko rosnące zużycie danych w smartfonach, które w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej ma rosnać w tempie 26% CAGR w okresie 2020-2026, osiągając docelowo pułap 29 GB miesięcznie (w porównaniu do 7,3 GB w roku 2020). Chcemy aktywnie korzystać z tego rosnącego popytu, czemu służyć będą nasze inwestycje w technologię 5G.

Na potrzeby budowy naszej sieci 5G wykorzystujemy aktualnie unikalne pasmo 2,6 GHz TDD, które zapewnia nam istotną przewagę technologiczną nad pozostałymi operatorami działającymi w naszym kraju. Zastosowana na obecnym etapie budowy sieci 5G technologia TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Pozwala to osiągnąć równowagę pomiędzy szybkością transferu danych (do 600 Mb/s) i zasięgiem (czyli szeroką dostępnością), zachowując oba parametry bardzo wysokiej jakości. W przyszłości wraz z rozwojem sieci 5G obecne wykorzystanie pasma 2,6 GHz zapewni lepsze pokrycie zasięgowie niż w przypadku wykorzystania jedynie pasma 3,4-3,8 GHz i pozwoli zachować przewagę na kolejnych etapach budowy 5G związaną z możliwością agregacji pasm 5G.

Pracujemy obecnie również nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli to w przyszłości wzmocnić pozycję lidera 5G w Polsce i oferować usługi w tej technologii jeszcze większej liczbie klientów w jeszcze większej liczbie lokalizacji.

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

Oferowany przez nas serwis wideo online IPLA jest jedną z wiodących platform na polskim rynku dystrybucji treści wideo, udostępniając ofertę za pomocą szerokiego wachlarza urządzeń końcowych (komputery, laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier oraz kina domowe). Naszym celem jest udostępnienie bogatej propozycji treści audiowizualnych za pomocą dowolnego typu urządzenia, które może służyć do odtwarzania multimedialnych plików online. Dążymy do tego, żeby każdy typ platformy był wspierany przez wszystkich najważniejszych producentów sprzętu oraz systemy operacyjne.

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

Posiadamy także unikalne kompetencje technologiczne w obszarze kodowania i strumieniowania treści audiowizualnych w Internecie, jak i optymalizacji dystrybucji tego typu sygnału. W odróżnieniu od konkurencji w naszej platformie dystrybucji wideo online IPLA stosujemy autorskie rozwiązania, co pozwala nam tworzyć usługi optymalnie dostosowane do ograniczeń infrastruktury internetowej w Polsce oraz możliwości zewnętrznych systemów, z którymi integrujemy nasze aplikacje. Dzięki temu możemy oferować wyższej jakości usługi niż powszechnie stosowane rozwiązania, np. nasz system kodowania strumienia wideo w jakości HD pozwala przesyłać sygnał przy zajęciu o połowę węższego łącza internetowego niż

zastosowania zaimplementowane przez inne podmioty działające na polskim rynku. Optymalizowanie technologii ma więc bezpośrednie przełożenie na nasze projekty, zwiększanie ich potencjału pod względem zasięgu oraz liczby równoczesnych widzów.

Jesteśmy właścicielem największego portfolio kanałów telewizyjnych w Polsce, oferujących atrakcyjne treści programowe dla każdego członka rodziny

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 36 stacji. Dodatkowo istnieje grupa 6 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych.

Posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Paramount Pictures International Limited czy Kino Świat Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Uważamy, że zbudowane przez nas bardzo bogate portfolio polskojęzycznych kanałów telewizyjnych oraz zgromadzenie aktywów pozwalających produkować różnorodny i atrakcyjny polskojęzyczny контент wideo z myślą o polskim widzu, pozwoli nam skutecznie budować nasze przychody na wielu polach eksploatacji, stanowiąc jednocześnie nasz kluczowy wyróżnik konkurencyjny. Tym samym Grupa Polsat będzie w stanie skutecznie rywalizować nie tylko z firmami oferującymi usługi medialne czy komunikacyjne na terenie Polski, ale również z presją konkurencyjną ujawniającą się ze strony globalnych producentów kontentu, działających w modelu OTT.

Skutecznie monetyzujemy bogate portfolio praw sportowych

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy i Mistrzostw Świata, piłkarską Ligę Narodów, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn, niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów, Puchar Świata oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi, od sezonu 2020/2021 także rozgrywki Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, KSW, FEN, FFF, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo posiadamy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (prawa do końca sezonu 2020/2021). Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są sprzedawane w formie pakietów kanałów telewizyjnych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji oraz sprzedawane bezpośrednio klientom poprzez aplikacje OTT (m.in. ELEVEN SPORTS oraz IPLA). Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę (prawa do końca sezonu 2020/2021), włoską Serie A TIM, angielskie The Emirates FA Cup, Carabao Cup oraz Championship, francuską Ligue 1 Uber Eats, portugalską Primeira Liga, wyścigi Formuła 1™ i DTM oraz polską PGE Ekstraligę żużlową. Unikalny контент to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

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

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

Kontrolujemy proces produkcji dekoderów

Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy w ofercie dekoder własnej produkcji. W 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekoderów SD, w 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekoderów HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, w 2013 roku dekodera PVR, w 2016 roku dekodera PVR z możliwością nagrywania aż trzech kanałów równocześnie, a w 2019 roku dwóch dekoderów dedykowanych do odbioru telewizji internetowej w technologiach OTT i IPTV. Do końca 2020 roku z naszych taśm

produkcyjnych zjechało już ponad 9 milionów dekoderek. Kontrolujemy cały proces produkcji dekoderek, począwszy od fazy projektu sprzętu oraz oprogramowania, aż po produkcję we własnym zakładzie, jak i u podwykonawców. Umożliwia nam to produkcję sprzętu wysokiej jakości przy zauważalnie niższych kosztach w porównaniu do cen zakupu dekoderek od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekoderek projektujemy na podstawie zbadanych oczekiwań naszych klientów, dzięki czemu mamy pewność, że trafia do nich sprzęt w pełni zaspokajający ich potrzeby. Natomiast rozwijanie oprogramowania przez nasze działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów.

Dysponujemy wysokiej jakości infrastrukturą telekomunikacyjną i szerokim portfelem częstotliwości

Świadczymy usługi telekomunikacyjne, obejmujące usługi głosowe, transmisji danych, usługi hurtowe oraz szerokie portfolio usług dodanych w oparciu o własną zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej, czwartej oraz piątej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G, 4G i 5G). Nasza sieć obsługuje technologie GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G), LTE/LTE Advanced (4G) oraz 5G. Posiadamy w ramach Grupy rezerwy dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 420 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz, 2600 MHz i 2600 MHz TDD. Posiadane przez nas bogate zasoby częstotliwości gwarantują nam nie tylko elastyczność w zarządzaniu pasmem, ale również otwierają wiele możliwości w zakresie rekonfiguracji sieci w przyszłości. W szczególności jako pierwsi w Polsce wprowadziliśmy w 2011 roku usługi oparte na technologii LTE i LTE Advanced, a w maju 2020 roku udostępniłmy naszym klientom pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G.

Nasza sieć 5G, jako jedyna w Polsce, oparta jest o unikalne pasmo 2,6GHz TDD, które zapewnia wyraźnie wyższe aniżeli w przypadku pozostałych krajowych operatorów mobilnych parametry użytkowe oferowanej przez nas technologii. Przy użyciu tego pasma jesteśmy w stanie osiągnąć równowagę pomiędzy szybkością transferu danych (do 600 Mb/s) i zasięgiem (czyli szeroką dostępnością), zachowując bardzo wysoką jakość obu parametrów.

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

Aktualnie zasięg naszych usług mobilnych świadczonych w technologiach 2G, 3G i 4G dociera do niemal całej populacji Polski, natomiast w zasięgu naszej sieci 5G znajduje się już 7 milionów Polaków.

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

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

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

Mamy silne, stabilne i zdywersyfikowane przepływy finansowe

Nasze przychody generujemy poprzez dwa różne strumienie przychodów – segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy. W segmencie usług B2C i B2B nasza duża baza klientów detalicznych, stabilne miesięczne przychody subskrypcyjne oraz niski wskaźnik churn zapewniają nam znaczną przewidywalność przyszłych przychodów i przepływy pieniężne, które historycznie okazały się stabilne nawet w okresie trudnych warunków ekonomicznych, w tym w okresie pandemii spowodowanej wirusem COVID-19.

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

Posiadamy doświadczoną kadrę zarządzającą

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

1.7. Szanse rynkowe

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

Rosnące znaczenie pakietyzacji usług

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

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

W Polsce przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji skupiliśmy w ramach Grupy Kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwiło lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Na bazie infrastruktury Netii wprowadziliśmy do sprzedaży usługę Plus Internet Stacjonarny, która to oferta została w kolejnych krokach poszerzona o możliwość świadczenia usług na łączach innych operatorów udostępniających swoje zasoby Netii na warunkach współpracy hurtowej. Z kolei w pierwszym kwartale 2019 roku wdrożyliśmy usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dostępną dla użytkowników stacjonarnego Internetu od operatora sieci Plus, Netii lub Orange. Następnym etapem w rozwoju Grupy było uruchomienie w lipcu 2019 roku usługi telewizji internetowej OTT, z której można korzystać za pośrednictwem Internetu od dowolnego dostawcy.

Wprowadzenie do oferty nowych usług telewizji internetowej to kolejny etap w rozwoju naszej Grupy i odpowiedź na zmieniające się potrzeby i oczekiwania naszych klientów, którzy obecnie mogą decydować o optymalnym dla nich sposobie dostarczania treści telewizyjnych.

Niskie nasycenie usługami konwergentnymi, w szczególności na obszarach nisko zurbanizowanych

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

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and the Digital Single Market” z lipca 2018 roku nasycenie usługami konwergentnymi w kwietniu 2017 roku wynosiło w Polsce 38%, podczas gdy średnie nasycenie w całej Unii Europejskiej sięgało 59%. W czołówce krajów europejskich znalazły się np. Holandia, Malta czy Słowenia, gdzie nasycenie usługami konwergentnymi sięgnęło odpowiednio 93%, 86% i 84%. W związku z niskim nasyceniem tymi usługami oraz słabo rozwiniętą infrastrukturą dostępową do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu na terenach nisko zurbanizowanych, Grupa Cyfrowy Polsat sukcesywnie buduje pozycję wiodącego dostawcy wysokiej jakości usług zintegrowanych w Polsce.

Rozwój rynku internetowego w Polsce

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Komisję Europejską w ramach Digital Scoreboard, w 2019 roku odsetek gospodarstw domowych ze stacjonarnym łączem internetowym („Households with fixed broadband connection, All households”) kształtował się w Polsce na poziomie 62,3%, podczas gdy dla 28 państw członkowskich średni wskaźnik wynosił 77,6%. Tak niski wskaźnik w przypadku Polski jest między innymi pochodną faktu, iż według danych GUS 53% Polaków zamieszkuje na obszarach wiejskich i w małych miejscowościach (do 20 tys. mieszkańców), które to obszary, z uwagi na stosowaną w Polsce niską gęstość zabudowy, są obszarami o niskiej rentowności z perspektywy kosztu budowy łącza stacjonarnego do abonenta końcowego. Niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępem do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych, w tym pojawienie się technologii 5G, sprawiają, że rynek świadczenia dostępu do Internetu w Polsce jest nadal rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według prognoz PMR w 2020 roku w Polsce było około 15,4 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego połowę stanowili klienci Internetu mobilnego. Wg prognoz PMR, do 2025 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego, zarówno dedykowanego mobilnego dostępu za pośrednictwem modelu lub karty SIM, jak i stacjonarnego, ma rosnąć w średniorocznym tempie ok. 1,1%.

Głównymi motorami rozwoju Internetu mobilnego w perspektywie długoterminowej będą m.in.: wzrost prędkości przesyłu danych, przyspieszony przez wdrożenie technologii 5G, rosnąca popularność urządzeń przenośnych (tj. laptopy, smartfony, tablety) i relatywnie niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny. Z kolei rozwój Internetu stacjonarnego opierał się będzie na modernizacji i rozbudowie istniejących zasobów infrastrukturalnych. W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedzianą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych (w tym inwestycji realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, dofinansowanego z funduszy unijnych). Przyspieszenie rozwoju rynku internetowego będzie następowało również w efekcie istotnej popularyzacji pracy i nauki w modelu zdalnym, spowodowanej koniecznością dostosowania się społeczeństwa i gospodarki do ograniczeń wywołanych stanem pandemii COVID-19.

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

Wraz z ekspansją rynku nowych technologii dynamicznie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: smartfonów, laptopów i tabletów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to dynamiczny wzrost dostępu do materiałów wideo, a co za tym idzie również ich oglądalności. Konsumenty oczekują od dostawców możliwości oglądania telewizji na każdym posiadanym ekranie, w dowolnym miejscu i czasie. W tej grupie widzimy perspektywiczny segment odbiorców nie tylko usług telewizyjnych, ale też możliwości monetyzacji naszego kontentu audiowizualnego. Jednocześnie wspomniany trend będzie się przekładał na wzmożony popyt ze strony naszych klientów na usługi transmisji danych na urządzeniach mobilnych, co z kolei będzie się wiązało z rosnącym strumieniem przychodów ze sprzedaży tych usług naszym klientom.

Zmiany cen usług mobilnych

Istotnym wydarzeniem na polskim rynku usług mobilnych w latach 2019-2020 było wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających na podniesieniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych bądź podniesieniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany były związane, między innymi, ze wzrostem popytu na transfer danych, bardziej stabilną sytuacją konkurencyjną na rynku komórkowym, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, poprawą sytuacji makroekonomicznej, a także zmianą strategii wybranych operatorów ukierunkowaną na większą niż w przeszłości budowę wartości klienta oraz wzrost przychodów i rentowności, między innymi w związku z planowanymi inwestycjami w budowę sieci 5G.

Sukcesywne uruchamianie sieci 5G pozwoli również operatorom zastosować różnicowanie cenowe ofert opartych o najnowszą technologię, zapewniającą zdecydowanie wyższy komfort korzystania z technologii mobilnych. Technologia 5G pozwala osiągać prędkości docelowo przekraczające nawet 1Gb/s przy minimalizacji opóźnień i jednocześnie zapewni istotnie większą pojemność nowobudowanych sieci, co przekłada się na większą ilość urządzeń końcowych, które mogą komfortowo korzystać z transferu w tym samym czasie. Intensywne użytkowanie technologii 5G będzie wymagało jednak posiadania większych pakietów danych, które oferowane będą w wyższych propozycjach taryfowych.

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

Rosnący popyt na transmisję danych w smartfonach

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie spośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie sukcesywnie rośnie zainteresowanie coraz bardziej zaawansowanymi technologicznie urządzeniami, które zapewniają zdecydowanie wyższy komfort użytkowania. W szczególności w trakcie 2020 roku na polskim rynku pojawiły się pierwsze modele smartfonów obsługujących technologię 5G. Ich cena, początkowo relatywnie wysoka, ulega szybkiej redukcji i już na moment obecny pojawiają się pierwsze oferty urządzeń 5G kosztujących nie więcej niż 1.000 złotych.

Postępująca popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2020 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrosnie z poziomu 7,5 GB/m-c w roku 2020 do poziomu 29 GB/m-c w roku 2026, do czego przyczyni się również rosnąca popularność technologii 5G.

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

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Przy założeniu stopniowego wygasania negatywnych efektów gospodarczych wynikających z stanu pandemii COVID-19, a tym samym powrotu polskiej gospodarki do korzystnej dynamiki PKB w latach 2021-2022 (w obu okresach na poziomie średnio +3,4% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, zakładany w latach 2021-2022 wzrost gospodarczy powinien mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, postępującej popularyzacji VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Chociaż według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2020 roku wydatki na reklamę online w Polsce rok do roku nieznacznie spadły o 0,4% i osiągnęły wartość 3,52 mld zł, to jednak jest to głównie efekt załamania rynku na początku pandemii, w okresie marzec-czerwiec, natomiast sam trzeci kwartał przyniósł już wzrosty i spodziewane jest, że pełny rok 2020 zakończy się na plusie. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo odpowiadały za ponad 43% wszystkich wydatków na reklamę online. Uważamy, że po połączeniu z Grupą Interia i uzyskaniu dzięki temu jednej z czołowych pozycji na rynku reklamy online, możemy stać się beneficjentem tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych, oraz oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2020 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 31,3% w porównaniu do 35,6% w 2019 roku.

Systematycznie rośnie natomiast udział w rynku reklamy telewizyjnej stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia nawiązanie współpracy oraz akwizycje w obszarze kanałów tematycznych dokonane przez Grupę w latach 2017-2020 doskonale wpisują się w długoterminową strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Nabyte w grudniu 2017 roku stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmocniły ofertę muzyczną Telewizji Polsat. Ponadto w czerwcu 2018 roku włączyliśmy do naszego portfolio stacji tematycznych kanał informacyjny Superstacja, a w maju 2019 roku kanał sprzedażowy TV Okazje. Z kolei we wrześniu 2020 roku zwiększyliśmy swoje zaangażowanie w kanały Nowa TV i Fokus TV, stając się ich wyłącznym właścicielem, jednocześnie wzmocniając swoją pozycję wśród kanałów dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej. Wszystkie wyżej wymienione stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności.

Dużą uwagę przywiązujemy do budowania silnej oferty sportowej dla naszych widzów. Istotnym krokiem wzmocniającym naszą pozycję w tym obszarze było rozpoczęcie w maju 2018 roku strategicznej współpracy z Eleven Sports w Polsce. Przejmując kontrolę nad polską spółką Eleven Sports Network włączyliśmy do naszej oferty detalicznej i hurtowej sportowy контент premium na światowym poziomie. Była to kolejna strategiczna inwestycja mająca na celu konsekwentną budowę jak najlepszej oferty programowej dla naszych widzów.

W lipcu 2018 roku wprowadziliśmy do naszej oferty pakiet telewizyjny Polsat Sport Premium, dzięki któremu fani piłki nożnej mogą oglądać na żywo przez trzy sezony (do sezonu 2020/2021) wszystkie mecze Ligi Mistrzów UEFA oraz spotkania Ligi Europy UEFA. Pakiet składa się z 2 kanałów w jakości Super HD – Polsat Sport Premium 1 i Polsat Sport Premium 2 – oraz 4 serwisów telewizyjnych premium w systemie PPV. Z myślą przede wszystkim o tych rozgrywkach piłkarskich Polsat uruchomił najnowocześniejsze i największe studio sportowe w Polsce, dzięki czemu fani piłki nożnej otrzymają pełną oprawę meczów - w najwyższej jakości wizualnej oraz z doskonałym zespołem dziennikarskim i komentatorskim Polsatu Sport.

1.8. Perspektywy rozwoju

Perspektywy rozwoju w segmencie usług B2C i B2B

Jako największa w Polsce grupa medialno-telekomunikacyjna zgromadziliśmy pod jednym dachem kluczowe aktywa, umożliwiające nam oferowanie klientom unikalnego portfolio produktów i usług. Zgodnie z założeniami naszej strategii, prowadzimy działania marketingowe i sprzedażowe ukierunkowane zarówno na dosprzedaż pojedynczych produktów i usług (*cross-selling*) do klientów Grupy Polsat, jak i na sprzedaż naszej oferty usług łączonych i w tej strategii upatrujemy ścieżkę rozwoju na przyszłość. W naszej ocenie, wraz z rozwojem nowoczesnej infrastruktury przewodowej oraz ogólnopolskiej infrastruktury radiowej, Internet zrewolucjonizuje nie tylko rynek komunikacji, ale także rynek dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, zarówno w mobilnych technologiach LTE czy 5G, jak i w nowoczesnych technologiach stacjonarnych, pozwolą nam na wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi, jak i usług zintegrowanych.

Rozwijamy portfolio usług zintegrowanych. Polski rynek usług zintegrowanych cechuje niski poziom rozwoju. Badania Komisji Europejskiej wskazują, że nasycenie usługami zintegrowanymi w Polsce jest nadal istotnie niższe niż średnia dla Unii Europejskiej. Jednocześnie obserwujemy wzrost zainteresowania konsumentów usługami łączonymi, co znajduje odzwierciedlenie w doskonałych wynikach sprzedaży naszej oferty usług łączonych. Wierzymy, że dzięki połączeniu usług płatnej telewizji z usługami telekomunikacyjnymi, w szczególności wysokiej jakości dostępem do szerokopasmowego Internetu tak w mobilnych technologiach LTE i 5G, jak i w technologii światłowodowej, będziemy w stanie wykorzystać potencjał wzrostu polskiego rynku usług łączonych. Zwiększanie liczby usług na jednego klienta umożliwia nam kreowanie wzrostu średniego przychodu od klienta (ARPU) i stanowi skuteczne narzędzie lojalizacji klienta.

Jesteśmy liderem rozwoju 5G w Polsce. Na początku 2020 roku przystąpiliśmy do budowy pierwszej w Polsce komercyjnej sieci 5G w oparciu o posiadane przez nas unikalne pasmo 2,6 GHz TDD. Dzięki uruchomieniu pierwszego tysiąca stacji bazowych, począwszy od stycznia 2021 roku z naszej sieci 5G może korzystać już 7 milionów Polaków w ponad 150 miejscowościach rozsianych we wszystkich 16 województwach. Planujemy, by w trakcie 2021 roku nasza sieć 5G objęła swoim zasięgiem co najmniej 11 milionów osób, a jednocześnie pracujemy nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli nam to zachować przewagę na kolejnych etapach budowy 5G wynikającą z możliwości łączenia pasm, a tym samym umocnić pozycję Plusa jako lidera technologicznego w Polsce.

Inwestujemy w rozwój nowej generacji szerokopasmowego Internetu stacjonarnego. Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad Netią, obecnie docieramy ze stacjonarną infrastrukturą dostępową do około 2,75 miliona gospodarstw domowych w Polsce. Poprzednia strategia Netii, skupiona bardzo silnie na rynku klientów biznesowych (B2B) przy jednoczesnym adresowaniu potrzeb klientów indywidualnych (B2C) przy użyciu równolegle zasobów własnych, jak i infrastruktury dzierżawionej od operatora zasiedziałego Orange Polska spowodowała, iż stopień nasycenia własnej infrastruktury dostępowej należącej do Netii usługami świadczonymi na rzecz klientów indywidualnych nadal pozostaje na relatywnie niskim poziomie ok. 16%. Wierzymy, iż przeprowadziwszy modernizację infrastruktury dostępowej oraz przygotowując dla klientów Netii ofertę konwergentną poszerzoną o atrakcyjne treści wideo będące w dyspozycji Grupy Polsat jesteśmy w stanie istotnie zwiększyć skalę komercjalizacji istniejącej sieci dostępowej Netii. Ponadto sukcesywnie przenosimy klientów usług stacjonarnych Netii korzystających z infrastruktury dzierżawionej na zasoby własne oraz rozważamy możliwości poszerzenia zasięgu naszej sieci stacjonarnej, nie wykluczając selektywnych akwizycji w tym obszarze.

Kierujemy ofertę naszych usług konwergentnych do nowych grup docelowych. Wykorzystujemy także infrastrukturę Netii do poszerzania zasięgu usług świadczonych przez Grupę Polsat w technologiach stacjonarnych. W szczególności zasięg infrastruktury sieci dostępowej Netii otworzył przed nami nowy rynek, tj. duże miasta i obszary miejskie, czyli rynek, do którego dostęp był dotychczas zarezerwowany głównie dla operatorów sieci kablowych. Rozwijamy nowe produkty telewizyjne, takie jak np. telewizja kablowa w technologii IPTV czy telewizji internetowej OTT, które naszym zdaniem będą stanowiły atrakcyjną alternatywę dla oferty operatorów kablowych. Uważamy, iż aktywa będące w posiadaniu Grupy Polsat, jak rozległa ogólnopolska sieć sprzedaży oraz własne kanały reklamowe pozwolą nam osiągnąć satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe naszych usług stacjonarnych i telewizyjnych przy zachowaniu wysokiej efektywności kosztowej prowadzonych działań.

Konsekwentnie dążymy do umocnienia naszej pozycji rynkowej jako agregatora i dystrybutora treści. Uważamy, że jako Grupa posiadamy unikalną, trudną do zreplikowania i jednocześnie bardzo atrakcyjną ofertę programową, która stanowi nasz wyróżnik na rynku płatnej telewizji. Obecnie atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum usług Grupy Polsat są dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (FTTH, HFC, ETTH, OTT, IPTV) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony. Uważnie śledzimy ewolucję oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań, by zaspokoić ich rosnące potrzeby. Wierzymy, że wprowadzenie do oferty w 2019 roku telewizji kablowej w technologii IPTV oraz internetowej telewizji OTT stanowi istotny krok Grupy Polsat w kierunku dalszego rozwoju na rynku usług płatnej telewizji. Usługi te wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferując dostęp do szerokiego zakresu unikalnego kontentu w ramach elastycznych planów taryfowych i krótkich okresów subskrypcyjnych.

Perspektywy rozwoju segmentu mediowego

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy wiodącą grupą zarówno pod względem udziału w oglądalności jak i przychodów reklamowych i udziału w rynku reklamy. Na podstawie danych Publicis Group szacujemy, że w 2020 roku zdobyliśmy 28,5% (wzrost rok do roku o 0,6 p.p.) w wartym około 3,9 mld zł polskim rynku reklamy telewizyjnej. Jednocześnie

Polsat Media Biuro Reklamy jest obecnie największym brokerem telewizyjnym na rynku z portfolio ok. 80 kanałów telewizyjnych oraz pełną obsługą reklamową serwisów Grupy Interia.pl.

Udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego. Uważamy, że możemy wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, poszerzenie i umocnienie sieci dystrybucji na platformach operatorów kablowych i satelitarnych w tym również poprzez nasz segment B2C i B2B, w ramach, którego zarządzamy największą platformą płatnej telewizji w Polsce. Uważamy, że obecność na wszystkich znaczących platformach satelitarnych i dystrybucja poprzez sieci telewizji kablowych przyczyni się do utrzymania wysokiego udziału w oglądalności naszych kanałów, a tym samym da nam szansę na rozwój co najmniej zgodny z tempem rynku reklamy telewizyjnej oraz wzrost przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Obecnie nasze portfolio kanałów składa się z 36 stacji, których łączna oglądalność jest w trendzie wzrostowym.

Realizujemy strategię mającą na celu szeroką dystrybucję treści przy wykorzystaniu najnowocześniejszych urządzeń i technologii. Dlatego też monetyzujemy nasz контент również poprzez dystrybucję w naszej telewizji internetowej IPLA, będącej wiodącą platformą na rynku wideo online w Polsce, jak również poprzez portale internetowe należące do nowo zakupionej Grupy Interia.pl. Jednocześnie jesteśmy otwarci na partnerską współpracę z innymi podmiotami zajmującymi się dystrybucją kanałów telewizyjnych w modelu tradycyjnej czy internetowej płatnej telewizji. Stąd kanały telewizyjne Grupy Polsat znaleźć można w ofercie większości działających w Polsce operatorów kablowych, satelitarnych czy Internetowych. Wybrane kanały Grupy Polsat bądź ofertę naszej telewizji internetowej IPLA znaleźć można również w ofercie operatorów telekomunikacyjnych, którzy preferują budowanie oferty contentowej w modelu aplikacji OTT. Hurtowa sprzedaż treści produkowanych przez kanały Telewizji Polsat stanowi istotny, a zarazem rosnący strumień przychodów segmentu mediowego.

Inwestujemy w atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych, stale budując profil naszego widza. Przykładamy dużą wagę, by treści oferowane w kanałach Telewizji Polsat trafiały w gusta naszych widzów w ramach grupy docelowej. Stale inwestujemy w tworzenie najatrakcyjniejszych treści rozrywkowych, filmowych czy informacyjnych, a jednocześnie uważnie obserwujemy rynek praw sportowych oraz licencji filmowych. Działania te nakierowane są na utrzymanie wysokiej oglądalności naszych kanałów, przy jednoczesnej budowie atrakcyjnego z perspektywy reklamodawców profilu naszego widza. Uważamy również, że dzięki możliwym synergii w ramach największej w Polsce zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej w obszarach takich jak np. zakup kontentu, dystrybucja, sprzedaż, marketing, jesteśmy w stanie wzmocnić naszą pozycję na rynku nadawania i produkcji telewizyjnej.

Poszerzamy naszą obecność na rynku mediowym, wychodząc poza segment telewizyjny. Rozwijamy internetowe portale tematyczne, które wykorzystują unikalny контент produkowany przez nasze kanały telewizyjne oraz dedykowane redakcje. Inwestujemy w rozwój naszych portali, w szczególności 'Polsatnews.pl' oraz 'Polsatsport.pl'. Z kolei nabyta przez nas w lipcu 2020 roku Grupa Interia.pl jest czołowym graczem na polskim rynku mediów online. Po nabyciu Interii staliśmy się jednym z najważniejszych podmiotów na polskim rynku reklamy internetowej i telewizyjnej, oferującym unikalne rozwiązania marketingowe i crossmediowe. Według badania Mediapanel w czwartym kwartale 2020 roku średniomiesięczna liczba użytkowników połączonej grupy mediowej Polsat-Interia wśród polskich internautów przekroczyła 19,7 mln, a średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych wyniosła około 1,7 miliarda. Jednocześnie wierzymy, iż zacieśnienie współpracy pomiędzy Telewizją Polsat, jako producentem kontentu wideo, Grupą Interia.pl jako wiodącym podmiotem na rynku krajowych mediów online, a Polsat Media Biuro Reklamy jako największym brokerem na rynku polskiej reklamy, przyniesie dodatkowe korzyści synergiczne, wzmocniając naszą pozycję na perspektywnym rynku reklamy online.

2. Działalność Grupy Polsat

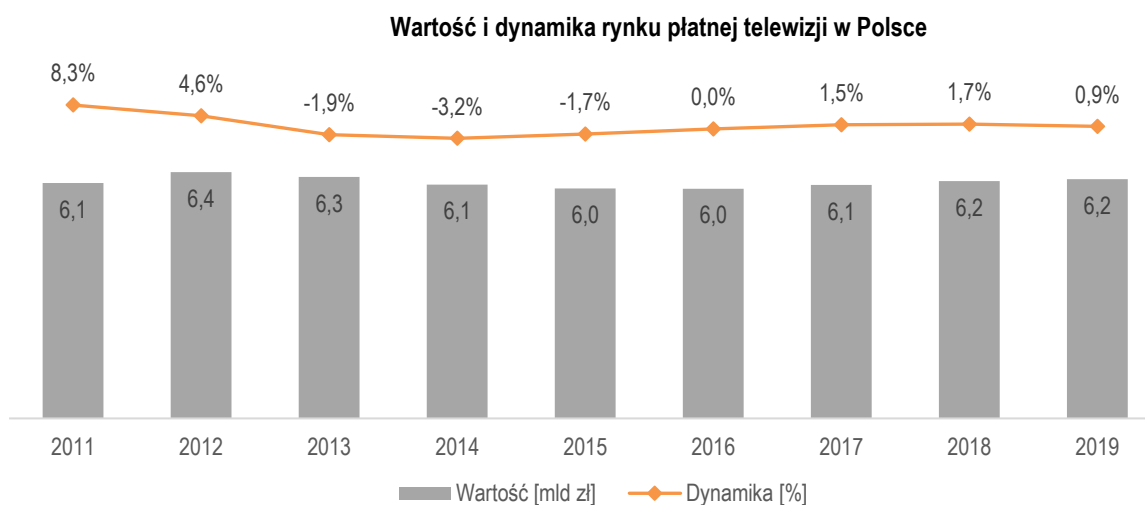
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

Wartości i dynamika rynku

Polski rynek płatnej telewizji jest rynkiem dojrzałym, charakteryzującym się wysokim poziomem nasycenia. Z jednej strony wysoki poziom penetracji rynku usługami płatnej telewizji, szacowany przez PMR na ok. 70% gospodarstw domowych, powoduje, że potencjał wzrostu liczby klientów jest niski. Z drugiej strony operatorzy płatnej telewizji aktywnie lojalizują swoje bazy abonenckie, przede wszystkim poprzez coraz bardziej popularne pakietowanie usług, łącząc płatną telewizję z usługami telekomunikacyjnymi (Internet, telefon), czy rozwijanie i oferowanie klientom własnych serwisów wideo online, umożliwiających odbiór treści na żądanie na szerokiej gamie urządzeń mobilnych. Trend ten prowadzi do coraz silniejszego przenikania się rynków płatnej telewizji i telekomunikacji.

Zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, sytuacja na polskim rynku płatnej telewizji jest stabilna. Według szacunków PMR w 2019 roku wartość rynku wyniosła 6,2 mld zł (+0,9% r/r) przy stabilnej bazie abonentów na poziomie ok. 10 milionów. Jednocześnie APRU z usług płatnej telewizji w Polsce jest jednym z najniższych w Europie. W tym kontekście jednym z kluczowych trendów wpływających na wartość rynku płatnej telewizji pozostaje strategia konkurencji o klienta zawartością i jakością oferowanego kontentu, a nie ceną. Operatorzy poszerzają swoje oferty o pakiety premium, proponując atrakcyjne treści filmowe czy sportowe, co prowadzi do wzrostu średniego przychodu na klienta przy stabilnej bazie. Na wartość rynku płatnej telewizji wpływa również dynamicznie rosnący segment IPTV oraz systematycznie rosnąca penetracja baz klienckich usługami Multiroom.



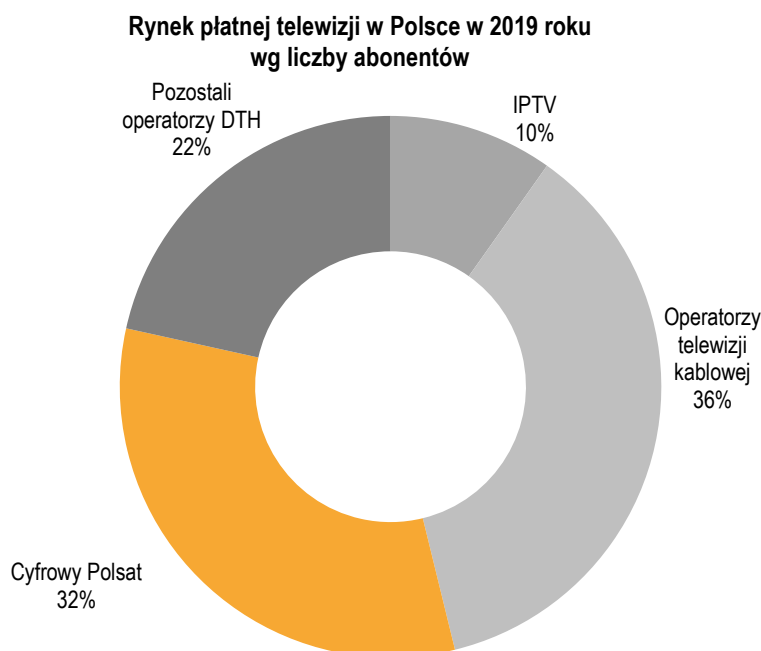
Źródło: PMR, Rynek płatnej telewizji i VOD w Polsce 2020

Otoczenie konkurencyjne

W Polsce usługi płatnej telewizji oferowane są przez operatorów platform satelitarnych (DTH), operatorów telewizji kablowych oraz poprzez protokół internetowy (IPTV). Według naszych szacunków, danych branżowych oraz prognoz PMR w 2019 roku dominujący udział w rynku płatnej telewizji, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym, posiadali operatorzy platform satelitarnych – około 54% według liczby abonentów, a w drugiej kolejności operatorzy telewizji kablowych – około 36%. Najsilniej rosnącym segmentem rynku płatnej telewizji jest IPTV, którego udział w rynku wzrósł w 2019 roku do 10%.

Usługi płatnej telewizji dostarczane przez operatorów platform satelitarnych i telewizji kablowych są co do zasady substytucyjne. Konkurencja między tymi dwiema technologiami dostępu do płatnej telewizji jest ograniczona z uwagi na zasięg geograficzny każdej z usług. Operatorzy DTH mogą dostarczać swoje usługi klientom zamieszkującym zarówno miasta, jak i obszary słabo zaludnione i wiejskie bez konieczności istotnego zwiększania kosztów, podczas gdy operatorzy telewizji kablowej koncentrują się na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego klienta. Polskie miasta do 20 tys. mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie, które łącznie zamieszkuje ponad połowa populacji Polski, są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i nie są atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Według szacunków własnych i PMR baza abonentów na rynku platform satelitarnych w Polsce jest pod lekką presją i w 2019 roku wynosiła ok. 5,5 milionów abonentów. W Polsce działają trzy płatne platformy cyfrowe: Cyfrowy Polsat, Canal+ (do września 2019 roku działającej pod nazwą nc+) oraz Orange, przy czym rynek jest praktycznie podzielony pomiędzy dwóch pierwszych operatorów. Orange nie oferuje płatnej telewizji jako samodzielnej usługi, lecz jedynie jako dodatek do swojej oferty zintegrowanej. Oferta Orange jest w znacznym stopniu oparta o współpracę z Canal+.



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

Cyfrowy Polsat jest liderem pod względem liczby klientów na rynku płatnej telewizji. Aktywnie rozwijamy naszą ofertę, sprzedając usługi płatnego dostępu do telewizji online w serwisie Cyfrowy Polsat GO czy opcję Multiroom HD, przez co na 31 grudnia 2020 roku świadczyliśmy ponad 5 milionów kontraktowych usług płatnej telewizji (łącznie z usługami płatnego dostępu do telewizji online), w tym 1,2 miliona usług Multiroom. Aktywnie wchodzimy również rynek telewizji internetowej (IPTV, OTT z dekodermem). W oparciu o własne dane i prognozy PMR szacujemy, że na koniec 2019 roku udział Cyfrowego Polsatu w rynku płatnej telewizji w Polsce według liczby abonentów kształtował się na poziomie około 32%.

Druga pod względem liczby abonentów była platforma Canal+, która, na bazie danych PMR, w 2019 roku świadczyła usługi telewizji satelitarnej dla około 2,1 mln abonentów, co dało jej około 22% udziału w rynku płatnej telewizji. Z platformą Canal+ współpracuje Orange, który oferuje płatną telewizję DTH opartą o ofertę programową Canal+ w ramach swoich pakietów zintegrowanych.

Na obszarach słabiej zaludnionych, wiejskich i podmiejskich, na których infrastruktura kablowa i szerokopasmowa jest słabo rozwinięta, realną alternatywą dla płatnej telewizji satelitarnej jest bezpłatna naziemna telewizja cyfrowa oferująca ok. 30

kanalów w standardzie DVB-T. Skokowy wzrost zainteresowania tą formą dostępu do telewizji nastąpił w 2013 roku wraz z zakończeniem procesu cyfryzacji naziemnej telewizji w Polsce i pozostaje w lekkim trendzie wzrostowym. Według szacunków PMR w 2019 roku 35% gospodarstw domowych w Polsce korzystało wyłącznie z bezpłatnej telewizji DVB-T, a w 2025 roku odsetek ten wzrośnie do 40%. Warto jednak zwrócić uwagę, że oferta płatnej telewizji przewyższa pod względem jakości oferty programowej alternatywne rozwiązania, takie jak telewizja naziemna DVB-T czy VOD. Kluczowymi wyróżnikami pozostają content dedykowany i premium, content dostępny na wyłączność u danego operatora, programy na żywo czy transmisja atrakcyjnych wydarzeń sportowych.

Operatorzy telewizji kablowej. Polski rynek telewizji kablowej jest silnie rozdrobniony – szacuje się, że działa na nim ponad 300 podmiotów – przy czym dominującą pozycję posiadają dwaj najwięksi gracze – Grupa Vectra oraz UPC Polska. Szacujemy, że w 2019 roku łączny udział pro forma tych dwóch operatorów w rynku płatnej telewizji kablowej w Polsce zbliżał się do 80%.

Możliwości pozyskiwania nowych klientów telewizji kablowej są ograniczone z uwagi na wysokie nasycenie tymi usługami w obszarach miejskich oraz brak zainteresowania ze strony operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na obszarach słabiej zaludnionych i terenach wiejskich.

Na rynku polskich operatorów kablowych ma miejsce proces konsolidacji. W lutym 2020 roku, w wyniku finalizacji transakcji nabycia 100% akcji Multimediów Polska przez Vectrę, nastąpiła konsolidacja drugiego i trzeciego największego operatora kablowego w Polsce i tym samym Grupa Vectra wyprzedziła pod względem ilości obsługiwanych abonentów dotychczasowego lidera, czyli UPC. Konsolidacja operatorów telewizji kablowej zwiększa szanse na transakcje międzysektorowe o większej skali, czyli budowę oferty konwergentnej (łączącej usługi mobilne i stacjonarne) przez operatorów komórkowych. Przykładem takiej transakcji może być przejęcie kontroli nad Netią przez Cyfrowy Polsat w 2018 roku.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV). Wiodącymi operatorami IPTV w Polsce są Orange Polska oraz Netia należąca do Grupy Polsat. Pozostała część rynku IPTV jest rozdrobniona pomiędzy Grupę Vectra oraz lokalnych dostawców usług internetowych (ISP). Na rynku przeważa model sprzedaży telewizji IPTV oparty na pakietyzacji tej usługi, w szczególności wiążąc ją z usługą dostępu do szerokopasmowego internetu. W 2019 roku także Cyfrowy Polsat wprowadził na rynek ofertę telewizji w technologii IPTV – w tym przypadku usługa jest dostępna poza pakietem, a można z niej skorzystać jeśli posiada się dostęp do internetu szerokopasmowego Plusa, Netii lub Orange.

IPTV to najszybciej rosnący segment rynku płatnej telewizji, m.in. z uwagi na poprawiającą się jakość łączy szerokopasmowych, wynikających z inwestycji infrastrukturalnych, w szczególności w światłowody. Pomimo wysokiej dynamiki, rozwój rynku IPTV spotyka nadal bariery przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z ograniczonego zasięgu nowoczesnej infrastruktury, w szczególności poza dużymi miastami, o przepustowości wystarczającej do świadczenia jakościowych i opłacalnych usług IPTV i związane z tym wysokie koszty wdrożenia tych usług.

Wraz z rozwojem IPTV nasila się konkurencja między operatorami IPTV i operatorami telewizji kablowej, szczególnie w dużych miastach, gdzie zazwyczaj występuje wysokiej jakości infrastruktura szerokopasmowa, w tym światłowodowa. Na obszarach słabiej zaludnionych, na których koncentrują się operatorzy DTH, wpływ ekspansji IPTV jest mniej istotny ze względu na słabo rozwiniętą infrastrukturę dostępu do szerokopasmowego internetu. Obecnie trudno jest oszacować, czy i kiedy operatorzy 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. Jednocześnie należy podkreślić, że efekt odpływu abonentów z platform satelitarnych i telewizji kablowych jest do pewnego stopnia niwelowany przez migrację tych klientów w kierunku standardu IPTV, na skutek czego baza abonencka płatnej telewizji ogółem utrzymuje się w Polsce na stabilnym poziomie.

Równocześnie operatorzy mobilni dążący do przedstawienia swoim klientom ofert konwergentnych wchodzą we współpracę z operatorami dysponującymi stacjonarną infrastrukturą szerokopasmową. Przykładem takiej współpracy może być umowa podpisana pomiędzy Play i Vectrą, na bazie której Play oferuje internet przewodowy, czy też umowa podpisana pomiędzy Orange Polska i T-Mobile Polska, dzięki której T-Mobile świadczy od lipca 2019 roku swoje usługi na części sieci FTTH należącej do Orange. Na bazie tego typu partnerstw operatorzy mobilni dążą również do zaoferowania produktu telewizyjnego, na moment obecny głównie w postaci serwisów IPTV bądź OTT budowanych samodzielnie (Play Now TV) bądź kupowanych bezpośrednio od producentów contentu (IPLA czy TVN24GO oferowane przez T-Mobile).

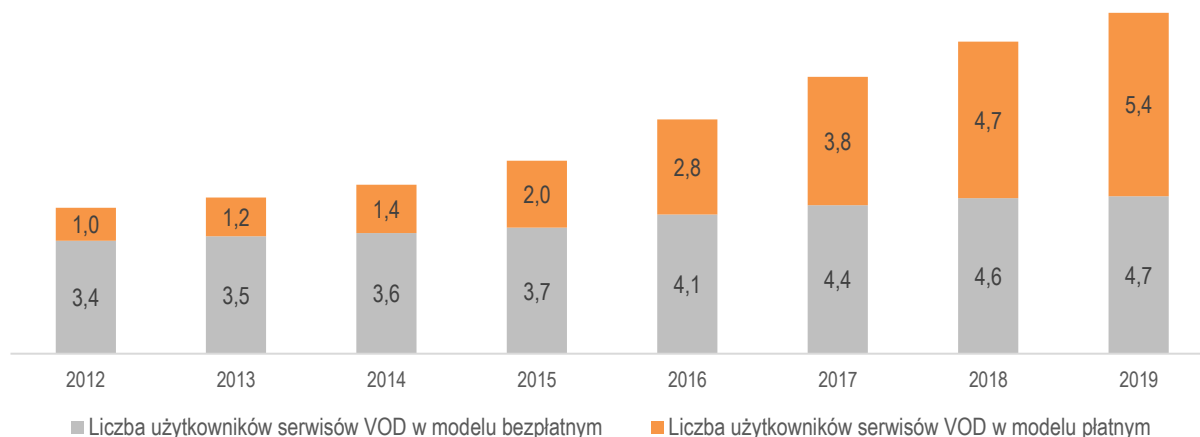
Rynek usług VOD

W Polsce sukcesywnie rozwija się rynek usług wideo na żądanie OTT i VOD (VOD – *video on demand*, OTT – *over the top*). Treści wideo na żądanie są dostarczane odbiorcom bezpośrednio jako niezależna usługa poprzez łącze internetowe, bądź w pakiecie jako dodatek do usługi płatnej telewizji. Pozytywny wpływ na rozwój serwisów OTT i VOD w Polsce ma postępująca poprawa jakości łącza szerokopasmowych i co za tym idzie szybkości transmisji danych, jak również zmiana preferencji konsumentów, którzy chcą mieć dostęp do ulubionych treści o dowolnej porze i w dowolnym miejscu.

Polski rynek VOD jest silnie sfragmentaryzowany – działa na nim kilkadziesiąt serwisów oferowanych zarówno przez nadawców telewizyjnych, operatorów platform satelitarnych, sieci kablowe czy operatorów telekomunikacyjnych, jak i globalnych graczy (amerykańscy giganci jak Netflix czy Amazon Prime Video). Najpopularniejszymi pod względem liczby użytkowników serwisami online są Netflix, ipla.tv, player.pl, cda premium oraz HBO GO. Oszacowanie wielkości rynku VOD w Polsce jest utrudnione z uwagi na brak publicznie dostępnych ze strony operatorów serwisów danych, mnogość rodzajów platform dystrybucji tego samego serwisu czy zjawisko overlapu, tj. korzystania przez jednego użytkownika z wielu serwisów jednocześnie. Niemniej jednak PMR szacuje, że w 2019 roku było ponad 10 mln użytkowników serwisów VOD, tj. ok. 9% więcej niż rok wcześniej. Tempo przyrostu użytkowników VOD najprawdopodobniej wykazało istotny wzrost w roku 2020, z uwagi na dwa okresy lockdownu wywołane stanem pandemii COVID, przy czym na moment publikacji tego raportu brakuje jeszcze precyzyjnych oszacowań w tym zakresie.

Jednocześnie coraz wyraźniej rysuje się trend rosnącego przyzwyczajenia Polaków do płacenia za treści wideo w Internecie, co odzwierciedla się w rosnącej liczbie użytkowników płatnych serwisów VOD. Wg PMR w 2019 roku ok. 54% użytkowników serwisów VOD zdecydowało się na korzystanie z serwisów w modelu płatnym.

Rynek serwisów VOD wg liczby użytkowników (w mln)



Źródło: PMR, Rynek płatnej telewizji i VOD w Polsce 2020

Według szacunków PMR wartość polskiego rynku VOD wyniosła w 2019 roku ponad 1 mld zł, wykazując wzrost rok do roku na poziomie +19%. Dynamiczny rozwój wiąże się przede wszystkim z rosnącą akceptacją Polaków do płacenia za treści programowe w Internecie i szybkim rozwojem modelu płatnego dostępu. W szczególności najszybciej rozwijającym się segmentem rynku VOD w Polsce jest segment serwisów subskrypcyjnych, który wygenerował w 2019 roku 58% ogółu przychodów na rynku VOD.

W Polsce serwisy OTT i VOD wywierają ograniczoną presję substytucyjną na rynek płatnej telewizji. Badanie PMR pokazało, że VOD stanowi na moment obecny raczej usługę komplementarną do tradycyjnej płatnej telewizji – ponad 2/3 gospodarstw domowych korzystających z płatnych serwisów subskrypcyjnych równolegle posiada tradycyjny abonament telewizyjny. Istotnym czynnikiem wpływającym na powyższy trend jest popularność dystrybucji usług VOD w kanale operatorskim. Większość najpopularniejszych serwisów VOD jest dostępna w ofertach operatorów telekomunikacyjnych i płatnej telewizji.

Wg danych PMR w 2019 roku 43% ogólnej liczby użytkowników serwisów subskrypcyjnych korzystało z usługi właśnie za pośrednictwem innego operatora. Ponadto operatorzy płatnej telewizji skutecznie konkurują z globalnymi graczami VOD rozwijając własne platformy VOD i oferując w nich контент lepiej dostosowany do polskiego odbiorcy, polskojęzyczny, treści premium czy ekskluzywne transmisje sportowe.

Prognozy rozwoju rynku płatnej telewizji

Według prognoz PMR w latach 2021-2025 rynek płatnej telewizji w Polsce będzie stabilny, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, przy niewielkiej średniorocznej dynamice zmian, nieprzekraczającej -1%. Rynek pozostanie pod wpływem trzech najważniejszych trendów: wysokiej penetracji rynku usługami płatnej telewizji, dynamicznego rozwoju technologii IPTV oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej.

Według PMR w okresie 2021-2025 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu połowę udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 30% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wspierane przez dynamiczny rozwój sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, w tym sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2025 roku operatorzy IPTV osiągną około 20% udział w rynku płatnej telewizji w ujęciu ilościowym, jednak wzrost udziału w ujęciu wartościowym będzie wolniejszy.

Operatorzy płatnej telewizji będą dążyć do zwiększenia swojej konkurencyjności i zaproponowania klientom unikalnej oferty. Istotnymi czynnikami wpływającymi na zwiększanie lojalności klientów i utrzymanie własnej bazy w dalszym ciągu będą oferty pakietowe, zawierające usługi telekomunikacyjno-kontentowe połączone ze sprzedażą sprzętu (tablety, smartfony, laptopy, telewizory) i usługami dodatkowymi oraz rozszerzanie oferty treści dostępnych na wyłączność. Szczególnie ważnym elementem, który w dobie pandemii stał się kluczowym z punktu widzenia lojalizacji klienta, jest dostęp do szerokopasmowego Internetu, w tym światłowodowego. Istotne znaczenie w dalszym ciągu będzie miało oferowanie kontentu premium, co z jednej strony będzie przyciągało abonentów poszukujących unikalnych, wysokiej jakości treści, a z drugiej będzie wspierało budowanie ARPU.

Na znaczeniu będą nadal szybko zyskiwały nowoczesne technologie, które umożliwiają dostarczanie spersonalizowanego kontentu (m.in. treści na żądanie) za pośrednictwem Internetu, w szczególności na urządzenia mobilne. Presja substytucyjna ze strony działających na rynku niezależnych dostawców serwisów OTT i VOD (przykładowo Netflix, CDA, HBO GO czy Chili) będzie w Polsce w dalszym ciągu ograniczona. Co więcej, dostawcy płatnej telewizji będą konkurować z ofertą wspomnianych serwisów, rozwijając własne platformy VOD jako usługi komplementarne wobec tradycyjnych usług telewizyjnych, a także wprowadzając rozwiązania dostępne na urządzenia mobilne. Uważamy, że w usługi VOD będą w kolejnych latach stanowić uzupełnienie i rozszerzenie oferty dostępnej na rynku, a nie substytut telewizji linearnej. Zgodnie z szacunkami PMR liczba użytkowników serwisów VOD ustabilizuje się i osiągnie ok. 12,5 mln w 2025 roku, przy czym tempo wzrostu tego segmentu będzie sukcesywnie spadać z uwagi na wysoki poziom nasycenia rynku usługami płatnej telewizji.

Na polskim rynku płatnej telewizji można nadal oczekiwać kontynuacji trendów konsolidacyjnych, zarówno w postaci przejęć w ramach sektora, jak również pomiędzy operatorami telewizji kablowej i operatorami telekomunikacyjnymi.

2.1.2. Nasza oferta płatnej telewizji

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie, atrakcyjnych usług dodatkowych czy nowoczesnych dekoderek. Dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się bardzo korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Obecnie nasi klienci mają dostęp do 160 kanałów o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. Wybrane kanały dostępne są z satelity tylko w Cyfrowym Polsacie np. sportowe Polsat Sport HD, czy Polsat Sport Extra HD. Kontent premium to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji, dlatego w 2017 roku Grupa Polsat nabyła od UEFA prawa do transmisji rozgrywek piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy na trzy kolejne sezony (do sezonu 2020/2021), a w 2019 Cyfrowy Polsat uzyskał możliwość udostępniania swoim klientom kanałów transmitujących rozgrywki PKO Ekstraklasy.

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2019 roku wprowadziliśmy na rynek dwie nowe linie produktowe:

- telewizję kablową w technologii IPTV, która umożliwia dostęp do pełnego portfolio kanałów oferowanych przez Cyfrowy Polsat po podłączeniu dekodera do internetu stacjonarnego od wybranych operatorów - Plusa, Netii i Orange
- elastyczną telewizję internetową (OTT) z dekoderem – aby z niej korzystać wystarczy podłączyć dekodery do internetu od dowolnego operatora.

Warto pamiętać, że telewizja internetowa w technologii IPTV oraz telewizja internetowa (OTT) z dekoderem to naturalna kontynuacja rozbudowy portfolio produktów Cyfrowego Polsatu, której celem jest umożliwienie dostępu do treści TV poprzez Internet. Pierwszym krokiem było udostępnienie w 2016 roku serwisu Cyfrowy Polsat GO, który zapewnia dostęp do tysięcy programów na żądanie oraz do ponad 100 kanałów linearnych (zgodnych z wybranym przez klienta pakietem telewizyjnym) na urządzeniach mobilnych.

Pakiety programowe

Nasi klienci, decydujący się na telewizję satelitarną lub kablową w technologii IPTV, mają do wyboru trzy pakiety podstawowe oferowane na okres 24 miesięcy - *S*, *M* i *L* - oraz 9 pakietów dodatkowych, dostępnych na czas określony lub nieokreślony, które dają swobodę w kreowaniu oferty.

- *Pakiet S* (w cenie 20 zł/mies.) oferuje ponad 50 kanałów, a wśród nich m.in. kanały podstawowe + kanały z portfolio Telewizji Polsat;
- *Pakiet M* (w cenie 30 zł/mies.) oferuje ponad 70 kanałów a wśród nich m.in. kanały podstawowe + kanały z portfolio Telewizji Polsat + kanały z portfolio grupy TVN Discovery (w tym kanały Eurosportu) + TVP Seriele i TV Republika;
- *Pakiet L* (w cenie 60 zł/mies.) oferuje ponad 120 kanałów, a wśród nich m.in. kanały podstawowe + kanały z portfolio Telewizji Polsat + kanały z portfolio TVN Discovery (w tym kanały Eurosportu) + TVP Seriele i TV Republika + ponad 50 dodatkowych kanałów filmowych, z bajkami i edukacyjnymi, m.in. AXN, BBC Brit, Cartoon Network, Disney Channel, Fox, MTV Music 24, Paramount Channel.

Cyfrowy Polsat przygotował również kilka gotowych propozycji pakietów podstawowych z pakietami dodatkowymi z filmowymi (HBO) i sportowymi kanałami premium (Polsat Sport Premium i Eleven Sports), które cieszą się coraz większym zainteresowaniem widzów.

Filmowe serwisy online

Oprócz pakietów podstawowych i dodatkowych, nasza oferta zapewnia także dostęp do serwisów online - Cyfrowy Polsat GO z tysiącem programów na życzenie bez dodatkowych opłat oraz HBO GO (w dodatkowo płatnym pakiecie) z biblioteką kulturowych seriali oraz największych hollywoodzkich produkcji.

Bonusy

Aby przybliżyć naszą ofertę programową klientom, do każdego z naszych pakietów abonamentowych dodajemy szereg bonusów. Klient zawierający umowę na usługę telewizji satelitarnej czy kablowej IPTV może otrzymać m.in. pełną ofertę telewizyjną (wszystkie kanały) na okres kilku pierwszych miesięcy. Strategia ta pozwala zapoznać się klientowi z pełnym programowaniem i dostosować ofertę do indywidualnych potrzeb i oczekiwań konkretnego klienta.

Multiroom HD

Naszemu abonamentowi usługi telewizji satelitarnej oraz telewizji kablowej w technologii IPTV oferujemy również usługę Multiroom HD, która umożliwia korzystanie z tych samych kanałów telewizyjnych za pośrednictwem nawet czterech odbiorników telewizyjnych w jednym domu w ramach jednego abonamentu. Promocyjny koszt (na jednym dodatkowym dekoderyze) usługi wynosi 10 zł miesięcznie.

Telewizja kablowa w technologii IPTV

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2019 roku wprowadziliśmy na rynek usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dzięki której odbiór kanałów telewizyjnych jest możliwy za pośrednictwem stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, czyli bez konieczności montażu anteny satelitarnej. Usłudze dedykowany jest nowy dekoder EVOBOX IP – z cenionej przez klientów i nagradzanej linii urządzeń EVOBOX produkowanych w naszej własnej fabryce. EVOBOX IP zapewnia dostęp na telewizorze do nawet 160 kanałów oraz posiada nowoczesne funkcje, m.in. reStart, Timeshift czy CatchUP, pozwalające klientowi korzystać z telewizji na jego zasadach.

Usługa jest dostępna z abonamentem w ramach takiej samej pakietyzacji S-M-L jak telewizja satelitarna Cyfrowego Polsatu.

Dzięki temu każdy może dopasować telewizję od Cyfrowego Polsatu do możliwości domowej infrastruktury czy uwarunkowań lokalizacyjnych. Aby skorzystać z nowego rozwiązania, wystarczy zdecydować się na nowy dekoder EVOBOX IP i mieć dostęp do Internetu stacjonarnego od operatora sieci Plus, Netii lub Orange o minimalnej prędkości pobierania 8 Mb/s.

Oferta telewizji internetowej OTT

W 2019 roku uruchomiliśmy nową usługę – telewizję internetową OTT, która umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych przez Internet od dowolnego dostawcy, w dowolnej technologii, zarówno bezprzewodowej (Wi-Fi, sieci mobilne), jak i po kablu. Najważniejszą cechą wyróżniającą naszą ofertę na rynku jest elastyczność. Klienci mają możliwość dowolnego włączania i wyłączania pakietów i płacenia tylko za te, które zostały wybrane, bez długoterminowych zobowiązań.

Na potrzeby nowej usługi telewizji internetowej stworzona została zupełnie nowa, atrakcyjna pakietyzacja. W ofercie znalazły się 3 pakiety podstawowe: Wygodny (28 kanałów w cenie 20 zł/mies.), Komfortowy (45 kanałów w cenie 30 zł/mies.), Bogaty (94 kanały w cenie 60 zł/mies.) oraz 8 pakietów dodatkowych, zawierających najpopularniejsze kanały sportowe, filmowe czy dla dzieci. Dodatkowo, dzięki wbudowanemu modułowi DVB-T, po podłączeniu do dekodera anteny naziemnej dostępne będą również bezpłatne kanały naziemnej telewizji cyfrowej, m.in. Polsat, TVN, TVP 1, TVP 2, TV 4, TV Puls.

Po pierwszym uruchomieniu dekodera klient otrzymuje pełną ofertę programową telewizji internetowej OTT Cyfrowego Polsatu – ponad 100 kanałów (z HBO, Eleven Sports czy Polsat Sport Premium) przez kilka miesięcy bez opłat. Po upływie bezpłatnego okresu próbnego klient ma pełną dowolność włączania poszczególnych pakietów podstawowych w wybranych przez siebie okresach.

W związku z zainteresowaniem naszych klientów usługą telewizji internetowej ofertujemy również w tradycyjnym modelu postpaid, w którym klient decyduje się na wybrany pakiet podstawowy z umową na 24 miesiące.

Usługa dostępna jest na dedykowanym dekodrze – EVOBOX STREAM, który oferujemy w wariantach z umową w cenie 10 zł miesięcznie (w wariantach postpaid beneficjentem jest brak dodatkowej opłaty za dekoder) lub w modelu prepaid za jednorazową opłatą w wysokości 299 zł. Co więcej, EVOBOX STREAM jest pierwszym dekodrem w Polsce, który zapewni możliwość realizacji płatności za pośrednictwem systemu Dotpay. Daje to możliwość wykonania błyskawicznej transakcji, a co za tym idzie, natychmiastowego włączenia pakietu, czy wybranych treści, którymi zainteresowany jest użytkownik.

Dekodery

W ramach oferty płatnej telewizji oferujemy naszym klientom możliwość najmu lub zakupu dekodera. Cena dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez klienta. Z reguły im wyższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydium ponoszone przez nas. Subsydiowanie dekoderek postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów. W celu zwiększenia satysfakcji klientów zapewniamy profesjonalny serwis gwarancyjny dekoderek.

Wszystkie nowe dekodery produkowane są w naszej fabryce w Mielcu. Stale pracujemy nad rozwojem portfolio dostępnych urządzeń, dlatego w 2019 roku włączyliśmy do oferty dwa nowe modele umożliwiające odbiór telewizji po podłączeniu do Internetu:

- EVOBOX IP dedykowany do usługi telewizji kablowej w technologii IPTV, który oferuje intuicyjny interfejs ułatwiający szybkie dotarcie do interesujących treści.

- EVOBOX STREAM dostępny w usłudze telewizji internetowej (OTT), który oprócz odbioru kanałów po IP umożliwia również dostęp do bezpłatnych kanałów naziemnej telewizji cyfrowej i posiada cenione przez naszych klientów za prostotę i czytelność autorskie oprogramowanie.

Powyższe wdrożenia stanowią kolejny etap realizacji naszej długofalowej strategii, której celem jest zapewnianie klientom swobodnego i elastycznego dostępu do treści, które lubią i których oczekują, niezależnie od technologii ich dostarczania. EVOBOX STREAM umożliwia zakup pakietów i wydarzeń w systemie PPV (*pay-per-view*) bezpośrednio z poziomu dekodera i jest dostępne w wariacie zarówno z umową, jak i bez (*prepaid*). Oba dekodery posiadają wbudowany moduł Wi-Fi. EVOBOX STREAM jest wyposażony dodatkowo w moduł DVB-T umożliwiający odbiór 28 kanałów bezpłatnej naziemnej telewizji cyfrowej po podłączeniu do anteny DVB-T, podczas gdy w ofercie IPTV większość kanałów ogólnodostępnych jest oferowanych w pakietach programowych IPTV.

Nowoczesne funkcje dekodców

Klienci mogą korzystać na naszych dekodkach z nowoczesnych funkcji, takich jak m.in. reStart (oglądanie wybranych programów z kanałów linearnych od początku), TimeShift (zatrzymywanie i przewijanie wybranych programów do 3 godzin), czy CatchUP (oglądanie wybranych programów nawet do 7 dni wstecz od ich emisji), pozwalające abonentowi jeszcze mocniej personalizować sposób oglądania telewizji. Dzięki dostępowi do serwisów online Cyfrowy Polsat GO i HBO GO pozwalają one oglądać tysiące filmów, seriali i programów na życzenie – zawsze, kiedy widz ma na to ochotę, także przed ich emisją w telewizji, a ich oprogramowanie zapewnia intuicyjną i prostą obsługę.

2.1.3. Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T

Portfolio świadczonych przez nas usług obejmuje produkt TV Mobilna w technologii cyfrowej telewizji naziemnej DVB-T. Usługa TV Mobilna umożliwia odbiór tych samych kanałów, co na telewizorze na urządzeniach przenośnych za pośrednictwem dekodera w technologii DVB-T, łączącego się przez sieć radiową ze smartfonem, tabletem lub laptopem. Zaletą tego rozwiązania jest to, że usługa nie wymaga podłączenia do Internetu, wobec czego korzystanie z TV Mobilnej nie generuje transferu danych a użytkownik nie ponosi dodatkowych opłat z tego tytułu.

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

2.1.4. Oferta internetowego serwisu rozrywkowego IPLA

Internetowy serwis rozrywkowy IPLA oferuje widzom w Polsce najbardziej różnorodną bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 120 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez krajowych i zagranicznych licencjodawców. IPLA proponuje kilkaset godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata. W 2018 roku oferta treści sportowych dostępnych w serwisie IPLA wzbogaciła się o pakiet Polsat Sport Premium, dający dostęp do meczów piłkarskich Ligi Mistrzów UEFA oraz Ligi Europy UEFA przez trzy sezony (do końca sezonu 2020/2021). Z kolei w 2019 roku biblioteka treści dostępnych w serwisie IPLA powiększyła się o ofertę Paramount Play amerykańskiej grupy mediowej Viacom International Media Networks oraz filmy ze studiów filmowych należących do Sony Pictures Entertainment.

IPLA zapewnia użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline. Ponad 80% treści VOD IPLI jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

Udostępnianie użytkownikowi materiałów i kanałów w sieci oparte jest na jednym z trzech modeli. Pierwszy to model płatny, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do pojedynczego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i/lub kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam.

W ciągu ostatnich kilku kwartałów można było zaobserwować dynamiczne zmiany w modelu konsumpcji treści w kanałach online, przekładające się na wyraźny wzrost zainteresowania odpłatnymi formami dostępu do treści oferowanych przez serwis IPLA. Uważamy, iż poza naszymi dążeniami nakierowanymi na stałe poszerzanie oferty treści udostępnianych w IPLI, zjawisko to może być spowodowane również obecną sytuacją epidemiczną, co również w przyszłości może mieć przełożenie na wahania w poziomie przychodów generowanych w poszczególnych modelach udostępniania treści.

W efekcie zachodzących w ostatnim czasie korzystnych zmian aktualnie w przybliżeniu 40% całkowitych przychodów serwisu IPLA generowanych jest dzięki modelowi reklamowemu, a około 60% pochodzi z transakcji zakupu dostępu do treści przez użytkowników.

Dzięki stronie www.ipla.tv oraz dedykowanym aplikacjom zasoby serwisu IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich: w najpopularniejszych przeglądarkach internetowych na komputerach i urządzeniach mobilnych oraz w natywnych aplikacjach mobilnych opartych o systemy iOS, Android, na telewizorach z dostępem do Internetu oraz dekoderach. Aplikacja mobilna IPLI została pobrana już ponad 12 milionów razy.

Serwis IPLA oferowany jest klientom Plusa oraz wybranych innych operatorów mobilnych także na zasadzie oferty wiązanej dostępnej z umową na telefon lub/i Internet. Ten model sprzedaży często związany jest z zapewnieniem odbiorcom atrakcyjnych zniżek, darmowego pakietu telewizyjnego, dostępu do wybranych treści na wyłączność, braku opłat za transfer danych oraz płatności z rachunkiem za abonament.

Dodatkowo w 2020 roku IPLA rozpoczęła współpracę z Grupą Interia, która dołączyła do naszej Grupy w lipcu 2020 roku. Grupa Interia umożliwia swoim użytkownikom dostęp do treści IPLA na portalu Interia.pl oraz portalach tematycznych w modelu reklamowym.

2.1.5. Oferta wideo na żądanie

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

Usługa VOD - Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 8 pozycji satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest łącznie nawet 30 filmów. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą zazwyczaj wybierać spośród około 7 propozycji filmowych, cyklicznie aktualizowanych o nowe tytuły, standardowo udostępnianych na okres do 48 godzin. Opłaty za poszczególne pozycje filmowe ponoszone są jednorazowo w wysokości uzależnionej od kategorii do jakiej dana pozycja filmowa została przypisana („Hit”, „Nowość”, „Katalog”, „Dla dorosłych”) lub comiesięcznie w ramach usługi „Pakiet VOD” zapewniającej klientom stały dostęp do filmów przypisanych do odpowiedniej kategorii katalogowej, dostępnych na 4 pozycjach satelitarnych. W ramach wybranych pakietów płatnej telewizji dla naszych klientów udostępniamy „Pakiet VOD” w cenie abonamentu na okresy gratisowe, których czas trwania zależy od wybranego przez klienta pakietu podstawowego – im wyższy pakiet, tym dłuższy okres gratisowy.

2.1.6. Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego wynajmowanym od firmy Nagravision SA. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych. Nasz klient, podpisując umowę na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji satelitarnej, wraz z dekoderelem otrzymuje kartę, która umożliwia odbiór płatnej oferty programowej. Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi, ze względu na istotne ryzyka, jakie stwarza dla naszej działalności, a co za tym idzie - przychodów. Zgodnie z umową z Nagravision, w przypadku wykrycia nieautoryzowanego dostępu do naszych usług, jeśli nie ma innej możliwości, Nagravision wymienia system warunkowego dostępu wraz z kartami udostępnionymi naszym klientom oraz, jeżeli jest to konieczne, dostosowuje dekodery do obsługi nowego systemu. Opłaty dla Nagravision uiszczane są miesięcznie i są zależne od liczby klientów.

Ponadto współpracujemy z drugim dostawcą systemu dostępu warunkowego, Irdeto B.V. Oprócz zabezpieczenia treści cyfrowych przesyłanych w technologii DVB-T, system Irdeto zapewnia bezpieczeństwo również w systemach satelitarnych

(DTH) oraz IPTV. Firma Irdeto B.V. zapewnia nam także wyspecjalizowany i kompleksowy monitoring Internetu pozwalający na zbieranie i analizowanie zdarzeń mogących naruszać prawa autorskie podmiotów z naszej Grupy.

Satelita

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

Centrum nadawcze

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

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

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

Systemy kompresji i multipleksacji sygnałów telewizyjnych

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

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

Usługi na rzecz nadawców telewizyjnych i radiowych

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

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

Usługi świadczone w technologii DVB-T

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T na multipleksie dedykowanym telewizji mobilnej. Usługa jest realizowana na częstotliwościach z zakresu 470-790 MHz (przeznaczonych do świadczenia mobilnych audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych na obszarze całego kraju, w radiokomunikacyjnej służbie radiodifuzyjnej) posiadanych przez naszą spółkę zależną INFO-TV-FM Sp. z o.o. Do emisji programów wykorzystywana jest infrastruktura spółki Emitel, która składa się z sieci nadajników radiowych obejmujących swoim zasięgiem 31 największych miast w Polsce. Zasięg multipleksu to blisko 7,3 mln gospodarstw domowych i około 24 mln osób.

Dekodery

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

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

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

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

W 2020 roku wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły 97,6% wszystkich udostępnionych przez nas dekoderek. Według stanu na koniec 2020 roku w sumie z naszych taśm zeszło już ponad 9 mln dekoderek. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z firmami Samsung, Echostar i Thomson, ale już w 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekoderek od podmiotów zewnętrznych. Współpracujemy z producentami telewizorów, takimi jak Sony, Vestel, Panasonic i LG, w zakresie umożliwienia odbioru sygnału satelitarnego Cyfrowego Polsatu. Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie.

Dystrybucja treści internetowych

W ramach telewizji internetowej IPLA wykorzystujemy własną platformę dostosowaną do najważniejszych systemów operacyjnych i szerokiej gamy urządzeń konsumenckich. Posiadamy unikalne kompetencje technologiczne w obszarze kodowania i strumieniowania treści audiowizualnych w Internecie, jak i optymalizacji dystrybucji tego typu sygnału. W odróżnieniu od konkurencji stosujemy autorskie rozwiązania, co pozwala nam tworzyć usługi optymalnie dostosowane do ograniczeń infrastruktury internetowej w Polsce oraz możliwości zewnętrznych systemów, z którymi integrujemy nasze aplikacje. Wykorzystujemy własne serwery Origin oraz technologie uniezależniające nas w doborze dowolnego systemu dystrybucji CDN (ang. *Content Distribution Network* – sieć dystrybucji treści). W efekcie możemy oferować usługi o bardzo wysokiej jakości przy równoczesnej optymalizacji kosztów przesyłu. Szczególnie istotne staje się to w sytuacji nadawania ponad 100 kanałów linearnych, przeprowadzania transmisji PPV czy emisji ponad 3.500 pojedynczych wydarzeń rocznie. Nasza platforma wykorzystuje autorski system rekomendacji umożliwiający serwowanie użytkownikowi treści dostosowanych do jego preferencji. Zastosowany w IPLA system protekcji (DRM) umożliwia nam także oferowanie płatnego kontentu na różnych przeglądarkach, urządzeniach mobilnych, smartTV oraz niezależnych dekoderek. To sprawia, że nasza platforma

wychodzi naprzeciw trendom i oczekiwaniom naszych klientów w zakresie oglądania treści wideo bez względu na miejsce, czas i urządzenie, z którego klienci korzystają.

2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym

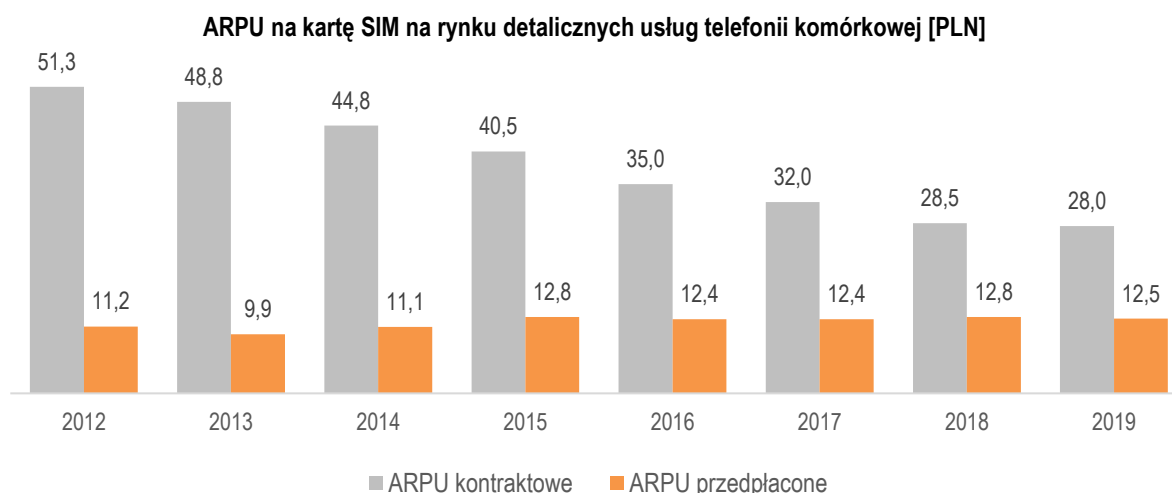
2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej

Wartość i dynamika rynku

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według szacunków PMR na jednego mieszkańca kraju przypada statystycznie 1,4 karty SIM. W minionych latach raportowany poziom penetracji kartami SIM w Polsce uległ wyraźnej obniżce. Było to wynikiem stopniowego urealnienia raportowanej liczby kart SIM przez operatorów tak, aby uwzględniać wyłącznie aktywne i generujące przychody karty SIM, jak również wprowadzenia obowiązku rejestracji przedpłaconych kart SIM do 1 lutego 2017 roku. Jednocześnie wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego, który na koniec 2019 roku przekroczył 72%. Trend ten jest wspierany m.in. przez stosowanie przez operatorów telekomunikacyjnych strategii łączenia usług w pakiety. Ponadto, na wysoki poziom nasycenia usługami mobilnymi wpływają karty SIM wykorzystywane w segmencie m2m (komunikacja *machine-to-machine*) oraz w segmencie dedykowanych usług mobilnego Internetu (model „modem/karta + komputer”).

Telefonia mobilna pozostaje pod względem wartościowym największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego, stanowiąc 58% jego wartości w 2019 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). PMR ocenia, że w 2019 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako całkowite przychody operatorów z usług detalicznych i hurtowych (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów), wyniosła 25,9 mld zł (+0,3% r/r) wykazując w ciągu ostatnich 5 lat średnioroczny wzrost na poziomie 1% CAGR.

Wartość średniego przychodu na kartę SIM telefonii komórkowej (ARPU na SIM) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie połączeń głosowych i tekstowych (MTR) oraz regulacjami w obrębie roamingu międzynarodowego (w szczególności RLAH). PMR szacuje, że w 2019 roku średni przychód w przeliczeniu na kontraktową kartę SIM na rynku detalicznym wynosił 28,0 zł, co stanowi jeden z najniższych poziomów pośród krajów członkowskich UE.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2020

W latach 2019-2020 roku jednym z najważniejszych wydarzeń polskim rynku telefonii komórkowej było sukcesywne wprowadzanie przez poszczególnych operatorów MNO korekt cenników według strategii *more-for-more*. Do tej pory telekomunikacja przez szereg lat prowadziła agresywną wojnę cenową, czego efektem jest obecny, najniższy w Europie, poziom cen za usługi

telekomunikacyjne. Aktualnie strategie głównych mobilnych operatorów telekomunikacyjnych zwracają się w kierunku budowania wartości oraz wzrostu przychodów i rentowności, co jest w znacznej mierze związane z prowadzonymi na szeroką skalę inwestycjami infrastrukturalnym w częstotliwości i sieci LTE i 5G. W naszej opinii jest to bardzo pozytywna zmiana, która powinna korzystnie przełożyć się na wartość rynku telefonii komórkowej w kolejnych latach, umożliwiając tym samym kontynuację inwestycji nakierowanych na poszerzenie zasięgu i przepustowości sieci mobilnych celem sprostania rosnącemu popytowi na transmisję danych. Efekty wprowadzonych zmian w poziomach cen widać było już na koniec 2019 roku, kiedy PMR oszacował, że wartość detalicznego rynku telefonii komórkowej wyniosła 14,6 mld zł, notując 2% wzrost r/r.

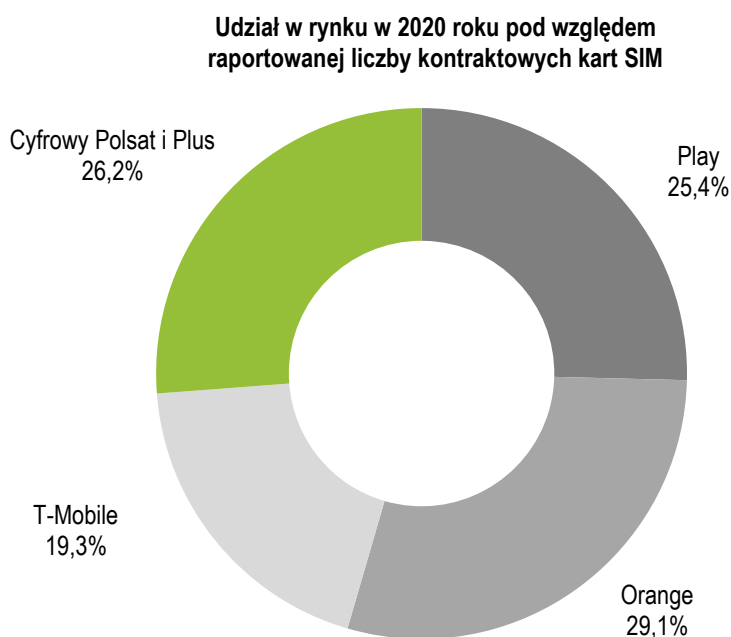
Jednym z kluczowych trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według PMR w 2019 roku blisko 84% przychodów detalicznych z telefonii mobilnej zostało wygenerowanych przez klientów usług kontraktowych. Koncentracja operatorów na klientach usług kontraktowych z jednej strony pomaga ograniczyć rotację bazy klientów, a drugiej strony wpiera stabilizację strumienia przychodów w średnim okresie. Równie istotnym trendem jest łączenie w pakiety usług głosowych z usługami spoza rynku mobilnego, np. płatną telewizją (VOD) czy dostępem do szerokopasmowego stacjonarnego Internetu, zazwyczaj na bazie umów hurtowych.

Coraz wyraźniejszym trendem rynkowym jest dynamiczny wzrost wykorzystania mobilnego Internetu w smartfonach. Według PMR usługa mobilnej transmisji danych w sieciach komórkowych wzrosła w 2019 roku o ponad 30% r/r do poziomu ponad 4.000 mln GB. Oznacza to, że w 2019 roku klient sieci komórkowej zużywał średnio 6,6 GB miesięcznie – o 1,4 GB więcej niż w 2018 roku i blisko dwukrotnie więcej niż w 2017 roku. Konsumpcja danych w sieciach mobilnych wyraźnie rosła również w trakcie 2020 roku, co spowodowane było rosnącą powszechnością pracy zdalnej i nauki w domu, wywołanymi ograniczeniami wprowadzanymi na skutek pandemii COVID-19.

Otoczenie konkurencyjne

Polski rynek telefonii komórkowej jest spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. W Polsce działa czterech wiodących operatorów infrastrukturalnych: Polkomtel (sieć Plus), Orange Polska (sieć Orange), T-Mobile Polska (sieć T-Mobile) i P4 (sieć Play). Poza tym, według danych UKE, na rynku działa 86 podmiotów MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest relatywnie niski (wyluczając MVNO należące do Grupy Polsat, wg PMR na koniec 2019 roku pozostali operatorzy wirtualni posiadali łącznie około 1,3 mln kart SIM).

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2020 roku.



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

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

Zgodnie z naszymi szacunkami ok. 97% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2020 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Polsat.

Orange Polska działa pod marką parasolową Orange oraz posiada submarki Orange Flex oraz nju.mobile. Poza działalnością na rynku mobilnym Orange jest wiodącym polskim operatorem stacjonarnych usług telekomunikacyjnych, skupiającym aktualnie swoją strategię wokół rozwoju usług szerokopasmowych opartych o infrastrukturę światłowodową dostarczaną do klientów detalicznych i hurtowych.

P4 działa pod marką parasolową Play, jak również używa dodatkowych submarek PLAY Next, Red Bull Mobile, Fakt Mobile oraz Virgin Mobile (w sierpniu 2020 roku P4 sfinalizował transakcję przejścia operatora MVNO Virgin Mobile, działającego na infrastrukturze P4). W listopadzie i grudniu 2020 roku francuska grupa Iliad nabyła łącznie 100% akcji w Play Communications, spółce kontrolującej P4, zapowiadając jednocześnie rozszerzenie strategii P4, skoncentrowanej do tej pory na usługach mobilnych, o działalności na rynku usług konwergentnych, w tym w oparciu o szerokopasmowe usługi stacjonarne. Na dzień publikacji tego raportu, działalność Play na rynku Internetu stacjonarnego prowadzona jest na bazie hurtowego zakupu łączy od operatora kablowego Vectra.

T-Mobile Polska działa pod marką parasolową T-Mobile oraz submarkami Heyah i tuBiedronka. Na bazie infrastruktury zakupionej w 2014 roku firmy GTS Poland, T-Mobile świadczy również usługi telefonii stacjonarnej dedykowane dla klientów biznesowych. Obecnie T-Mobile oferuje klientom indywidualnym usługi dostępu do sieci światłowodowej w oparciu o współpracę z Orange Polska oraz umowy z firmami Nexera oraz INEA.

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

Rezerwacje częstotliwości. Poniższa tabela zawiera główne informacje dotyczące rezerwacji częstotliwości przez mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO).

MNO	Pasmo częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 1x0,8 MHz	13 września 1999	14 września 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	420 MHz	2x2,5 MHz	25 maja 2006	31 grudnia 2035
Aero2	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x19,8 MHz	30 listopada 2007	31 grudnia 2022
	2600 MHz	1x50 MHz	10 listopada 2009	31 grudnia 2024
Orange	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	900 MHz	2x6,8 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 2x0,4 MHz	21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
T-Mobile	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	28 lutego 2026

MNO	Pasma częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
	1800 MHz	2x9,6 MHz	11 sierpnia 1999	12 sierpnia 2029
	1800 MHz	2x10 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
P4	800 MHz	2x5 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	23 sierpnia 2005	31 grudnia 2022
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE z dnia 17 stycznia 2020

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

Operatorzy wirtualni (MVNO) to operatorzy, którzy świadczą usługi telefonii mobilnej oraz/lub mobilnej transmisji danych, ale nie posiadają samodzielnie rezerwacji częstotliwości, ani nie muszą posiadać infrastruktury niezbędnej do świadczenia tego typu usług. W modelu biznesowym MVNO, istniejący operatorzy strukturalni dostarczają zasoby częstotliwości oraz potrzebną infrastrukturę na rzecz MVNO. Zgodnie z raportem UKE w 2019 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło w Polsce 86 operatorów, podczas gdy w latach 2018 i 2017 roku działalność tego typu zadeklarowało odpowiednio 80 i 31 podmiotów. Blisko trzykrotny wzrost w liczbie operatorów MVNO w trakcie 2018 roku należy przypisywać pojawieniu się na rynku firm, które posiadają umowę z operatorem komórkowym (MNO) i odsprzedają usługi kolejnym małym operatorom. W efekcie takiej współpracy mali MVNO świadczą usługi telefonii mobilnej na postawie umowy, jaką mają z pośrednikiem, a nie bezpośrednio z operatorem komórkowym.

Pomimo znacznej liczby działających na polskim rynku podmiotów MVNO, żaden z nich nie uzyskał znaczącej pozycji rynkowej. Według raportu UKE, łączny udział MVNO pod względem liczby użytkowników w rynku mobilnym w 2019 roku wyniósł 3,5%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2019 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 2,2% całkowitej wartości polskiego rynku usług mobilnych.

Prognozy rozwoju rynku telefonii komórkowej

W kolejnych latach kluczowe znaczenie dla kierunku rozwoju rynku mobilnego w Polsce może mieć repozycjonowanie cenników w górę, rozpoczęte w połowie 2019 roku. Czynnikiem, które może potencjalnie wesprzeć ten trend jest uruchomienie i komercyjne udostępnienie usług w technologii 5G. Istotne jest również rozszerzanie działalności operatorów mobilnych na inne obszary, m.in. poprzez sprzedaż dedykowanego sprzętu oraz łączenie w pakiety usług głosowych z usługami telewizyjnymi czy dostępem do stacjonarnego Internetu.

PMR prognozuje, że rynek telefonii mobilnej, mierzony całkowitymi przychodami operatorów z uwzględnieniem mobilnego dostępu do Internetu, będzie rósł w średniorocznym tempie 0,2% (CAGR 2020-2025) do roku 2025, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 26,2 mld zł. Motorem wzrostu w kolejnych latach będzie segment transmisji danych, usługi hurtowe oraz rosnące przychody ze sprzedaży sprzętu, podczas gdy przychody z połączeń głosowych będą w dalszym ciągu notowały ujemną dynamikę. Jeśli jednak spojrzeć wyłącznie na rynek detaliczny usług telefonii komórkowej (po wyłączeniu przychodów

hurtowych i ze sprzedaży sprzętu), PMR spodziewa się w latach 2020-2025 pozytywnej dynamiki (CAGR +1,9%), co jest pochodną wprowadzonych w latach 2019-2020 podwyżek cen usług komórkowych.

Wg szacunków PMR w latach 2021-2025 baza kart SIM użytkowanych w Polsce będzie rosła organicznie, przy czym w perspektywie długookresowej rynek będzie podlegał stabilizacji (wzrosty wolumenowe powyżej 1%). W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment biznesowy, karty *machine-to-machine* oraz do pewnego stopnia także segment transmisji danych. W dalszym ciągu będzie obniżał się udział segmentu prepaid w raportowanych przez operatorów wolumenach kart SIM.

Ze względu na wysoką konkurencyjność rynku i wysoki poziom penetracji usługami głównym motorem wzrostu bazy klientów usług mobilnych wybranych operatorów będzie, zdaniem PMR, przejmowanie klientów konkurencji. Przenoszenie numerów pomiędzy sieciami z zachowaniem swojego dotychczasowego numeru zostało umożliwione w 2009 roku. Według danych UKE w 2020 roku operatora zmieniło ok. 1,4 mln użytkowników. Przy czym odnotować należy, iż podobnie jak w latach 2018 i 2019 w 2020 roku utrzymał się malejący trend na rynku MNP - wolumen przenoszonych pomiędzy sieciami numerów spadł rok do roku o ok. 17%. W naszej opinii świadczy to o dojrzałości rynku oraz wyrównaniu poziomów cenowych pomiędzy ofertami poszczególnych operatorów jak również o postępującej lojalizacji baz klienckich w efekcie chociażby sukcesywnej popularyzacji ofert wiązanych.

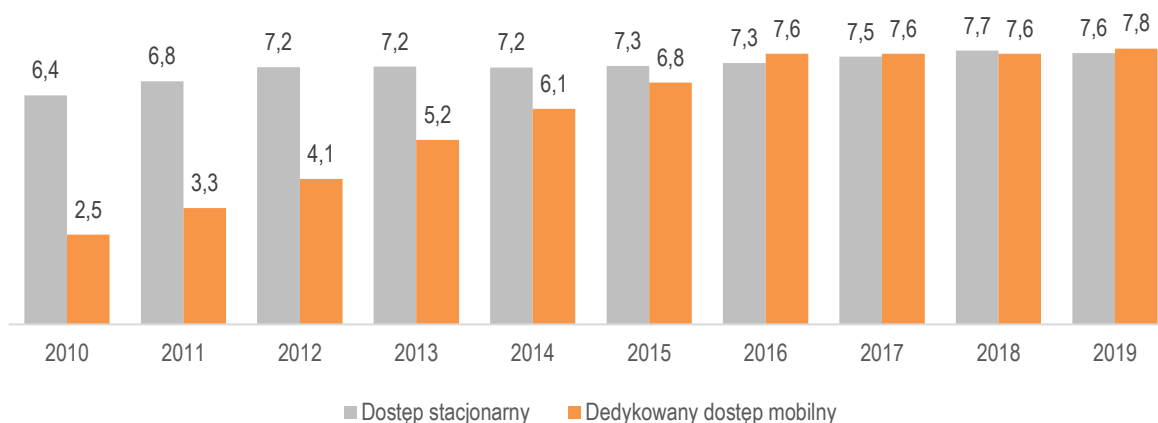
Nowym zjawiskiem na krajowym rynku telekomunikacyjnym, który uwidocznił się w 2020 roku, jest monetyzacja infrastruktury telekomunikacyjnej przez operatorów. Grupa Iliad, nowy właściciel P4, poinformował o intencji sprzedaży 60% udziałów w spółce posiadającej infrastrukturę pasywną Playa hiszpańskiej spółce Cellnex.

2.2.2. Polski rynek Internetu szerokopasmowego

Szerokopasmowe połączenie z Internetem może zostać dokonane przy użyciu wielu różnych technologii budowanych w oparciu bądź o technologie stacjonarne, w tym m.in. xDSL, modem kablowy, LAN-Ethernet, światłowód, WLAN bądź technologie mobilne, takie jak modem mobilny czy router działający przy wykorzystaniu technologii GPRS, EDGE, UMTS, HSPA, LTE, LTE Advanced oraz 5G. W Polsce szerokopasmowy Internet dostarczany jest przez łącza kablowe i sieci bezprzewodowe.

Zgodnie z szacunkami opublikowanymi w raportach PMR, w 2019 roku w Polsce było 7,6 mln aktywnych łączy stałego dostępu do szerokopasmowego internetu, podczas gdy 7,8 mln użytkowników korzystało z dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu za pośrednictwem modemu lub karty do mobilnej transmisji danych (wyluczając transmisję danych w smartfonach w ramach taryf głosowych). Powyższe szacunki przekładają się na penetrację gospodarstw domowych usługami szerokopasmowego stacjonarnego internetu na poziomie blisko 46% w 2019 roku. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Komisję Europejską w ramach Digital Scoreboard, w 2019 roku odsetek gospodarstw domowych ze stacjonarnym łączem internetowym („Households with fixed broadband connection, All households”) kształtował się w Polsce na poziomie 62,3%, podczas gdy dla 28 państw członkowskich średni wskaźnik wynosił 77,6%, co plasuje Polskę znacząco poniżej średniej dla krajów Unii Europejskiej. Penetracja usługami dedykowanego mobilnego dostępu do internetu z wyłączeniem transmisji danych w smartfonach kształtuje się na poziomie 20,2% na 100 mieszkańców, jednak jeżeli uwzględnić transmisję danych w ramach taryf głosowych penetracja usługami mobilnego internetu rośnie wg PMR do blisko 76%.

Liczba użytkowników szerokopasmowego internetu stacjonarnego i dedykowanego mobilnego dostępu w Polsce [mln]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek mobilnego internetu i usług dodanych w Polsce 2020 oraz Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2020

Wyraźne wyhamowanie dynamiki przyrostu usług dedykowanego dostępu do mobilnego internetu związane jest z rosnącą popularnością transmisji danych w taryfach głosowych dzięki coraz większym pakietom danych udostępnianych klientom oraz coraz nowocześniejszym i wszechstronnym smartfonom i wysokiej penetracji tymi urządzeniami.

Pomimo rosnącej popularności usługi „data” w smartfonach, dedykowany mobilny dostęp pozostanie, naszym zdaniem, ważnym segmentem rynku internetowego z uwagi na fakt, że bezprzewodowy internet wykorzystywany jest na szeroką skalę do użytku stacjonarnego. Jest to spowodowane m.in. niskim poziomem urbanizacji Polski oraz realywnie słabo rozbudowaną infrastrukturą stacjonarnego dostępu, co w praktyce oznacza, że na wielu obszarach bezprzewodowy internet jest jedyną opcją dostępu. Z tego samego powodu dedykowany mobilny i stały dostęp są w Polsce usługami bardziej komplementarnymi niż substytutami.

PMR szacuje, że wartość rynku stałego dostępu do internetu wyniosła w 2019 roku blisko 4 mld zł, odnotowując wzrost na poziomie 1,3% w porównaniu do roku 2018. Głównym motorem wzrostu były m.in. wyższe przepustowości łączy oferowane klientom w związku z popularyzacją łączy światłowodowych oraz podwyżki cen realizowane wg strategii „more-for-more” przez operatorów mobilnych. Według danych PMR ARPU z usług internetu stacjonarnego w 2019 roku wyniosło 43,4 zł i pozostaje w lekkim trendzie wzrostowym. Z kolei wartość rynku dedykowanego mobilnego dostępu do internetu (z wyłączeniem usług transmisji danych w taryfach smartfonowych) wyniosła w 2019 roku blisko 2,3 mld zł (+2% r/r).

Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich, stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych między innymi wysokim kosztem budowy pętli lokalnych oraz strategiami inwestycyjnymi głównych operatorów stacjonarnych. Technologia kablowa (TVK), oferowana przez operatorów telewizji kablowej, pozostaje najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu (ok. 38% udziału w 2019 roku w rynku zdefiniowanym jako obejmujący wyłącznie technologie stacjonarne). Głównymi operatorami działającymi na tym rynku są UPC Polska i Grupa Vectra (w styczniu 2020 roku Vectra nabyła spółkę Multimedia Polska).

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową w 2019 roku był dostęp światłowodowy (FTTx), której udział w rynku stacjonarnego dostępu do internetu PMR oszacował na 25%. Technologia ta najszybciej zyskuje na popularności kosztem pozostałych przewodowych technologii dostępowych. Przyczyną rosnącej popularności łączy światłowodowych jest najwyższa przepustowość zapewniana przez tę technologię, oferującą aktualnie transfery rzędu 1 Gb/s (Netia, Orange Polska) czy nawet 10 Gb/s (Inea), jak również strategie sprzedażowe nakierowane na promowanie dostępu do Internetu w technologii światłowodowej, również w ramach ofert multiplay. Technologia światłowodowa jest aktualnie również priorytetem inwestycyjnym znacznej części operatorów telekomunikacyjnych. Orange Polska, gracz dominujący na rynku stacjonarnego

dostępu do internetu, posiada obecnie najbardziej rozległą infrastrukturę światłowodową, która na koniec 2020 roku docierała do ok. 4 mln gospodarstw domowych (bez uwzględnienia dostępu udzielanego przez podmioty trzecie). Z kolei Netia realizuje plan inwestycyjny dotyczący kompleksowej modernizacji swojej obejmującej około 2,75 miliona gospodarstw domowych sieci dostępowej, w której docelowo dominować ma technologia światłowodowa.

Czynnikiem wpływającym na rozwój technologii światłowodowych jest realizacja inwestycji w ramach programu rządowego „Program Operacyjny Polska Cyfrowa”, dofinansowanych z funduszy Unii Europejskiej. Celem głównym programu jest wzmocnienie cyfrowych fundamentów dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju, takich jak szeroki dostęp do szybkiego Internetu, efektywne i przyjazne użytkownikom e-usługi publiczne oraz stale rosnący poziom kompetencji cyfrowych społeczeństwa. Jednym z priorytetów jest likwidacja różnic w dostępie do szybkiej sieci szerokopasmowej pomiędzy obszarami miejskimi i wiejskimi i w rezultacie uzyskanie przez wszystkie polskie gospodarstwa domowe dostępu do szybkiego połączenia szerokopasmowego. Większość inwestycji objętym tym projektem dotyczy udostępnienia sieci szerokopasmowej o przepustowości co najmniej 30 Mb/s. Inwestycje w sieci szerokopasmowe w ramach programu POPC prowadzą między innymi Orange Polska i Inea.

Według raportu PMR, rynek świadczenia usług dostępu do Internetu w technologii światłowodowej jest aktualnie silnie rozdrobniony, o czym świadczy fakt, iż czterech największych działających na tym rynku usługodawcy (Orange, Inea, Netia i Multimedia Polska) kontrolowali w 2019 roku około 45% tego rynku. W tej sytuacji operatorzy telekomunikacyjni poszukują aktualnie możliwości akwizycji mniejszych co do skali lokalnych podmiotów, a jednocześnie poszukiwane są modele komercyjnej współpracy pomiędzy operatorami w obszarze korzystania z istniejących zasobów światłowodowych. Coraz wyraźniej na polskim rynku rysuje się trend udostępniania na zasadach hurtowych infrastruktury światłowodowej operatorom mobilnym, których strategię rozwoju oparte są na konwergencji. Obecnie usługi hurtowego dostępu świadczą Orange (na rzecz T-Mobile czy Netii), Inea (na rzecz Orange, T-Mobile, UPC czy Netii) oraz Vectra (na rzecz Play). Także Nexera, operator działający wyłącznie w modelu hurtowym, udostępnia swoją sieć światłowodową operatorom MNO.

Jednocześnie warto odnotować, iż pomimo poczynionych w ostatnich latach znaczących inwestycji w rozbudowę infrastruktury światłowodowej, według rankingu opublikowanego przez FTTH Council Europe, z penetracją na poziomie 6,5% Polska znajdowała się we wrześniu 2019 roku nadal w ogonie Europy (28 pozycja) jeśli chodzi o popularność dostępu do Internetu w technologii światłowodowej. Pośród 28 krajów Unii Europejskiej technologia światłowodowa wykorzystywana była w tym samym czasie przez 17,1% gospodarstw domowych, a pośród najbardziej zaawansowanych krajów europejskich (Islandia, Szwecja, Hiszpania, Łotwa) poziom penetracji sięgał 55-65%.

W Polsce w dalszym ciągu bardzo popularny jest dostęp w technologii xDSL, którego udział w rynku stacjonarnego dostępu do Internetu PMR oszacował na 24% w 2019 roku. Dominującym podmiotem działającym w technologii xDSL jest Orange, który równocześnie konsekwentnie realizuje strategię rozbudowy sieci światłowodowej. Drugim największym operatorem jest Netia, spółka z Grupy Polsat.

Mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Rynek szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologiach mobilnych (definiowany jako dostęp poprzez modemy bądź dedykowane karty SIM zintegrowane z laptopami bądź tabletami) zdominowany jest przez czterech operatorów mobilnych MNO: Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4. Według szacunków PMR ci czterech operatorzy posiadali łącznie ok. 90% rynku w ujęciu ilościowym, a pozostałe 10% podzielone było między operatorów MVNO.

Wyraźnie rysującym się trendem na rynku dostępu do mobilnego internetu jest dynamiczny wzrost liczby użytkowników korzystających z dostępu z poziomu telefonu komórkowego w ramach taryf głosowych kosztem dedykowanego dostępu do mobilnego internetu (modem lub karta SIM). Zgodnie z szacunkami PMR w 2019 roku liczba użytkowników korzystających z mobilnego internetu przez smartfona przekroczyła 21 mln przy tempie wzrostu blisko 8% r/r, generując ponad 60% wartości rynku mobilnego w Polsce. Na dynamiczny rozwój tego segmentu rynku wpływ mają przede wszystkim popularyzacja smartfonów i coraz większe pakiety danych dostępne w ofertach głosowych, wspierane m.in. realizowaną od 2019 roku przez operatorów mobilnych strategią „more-for-more”, rosnący popyt na transmisję danych na urządzeniach mobilnych, jak również inwestycje operatorów mobilnych w ponoszenie parametrów jakościowych sieci, w tym rozwój sieci 5G.

W porównaniu do pozostałych krajów UE rynek szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu w Polsce jest mocno rozbudowany. Ma to związek z relatywnie niską jakością infrastruktury stacjonarnej istniejącej w Polsce, co skłania licznych klientów do wyboru Internetu mobilnego z uwagi na lepsze parametry tej usługi w ich rejonie zamieszkania. Ponadto niski

poziom urbanizacji Polski powoduje, iż zasięg mobilny jest często jedynym rozwiązaniem dostępnym na danym obszarze. Z tego względu naszym zdaniem dedykowany mobilny internet pozostanie ważnym segmentem rynku dostępu do internetu w Polsce, zwłaszcza że w 2020 roku na polskim rynku operatorzy MNO rozpoczęli przygotowania i budowę pierwszych sieci 5G. Z uwagi anulowanie aukcji częstotliwości z pasma 3,6-3,8 GHz w 2020 roku, operatorzy mobilni podjęli decyzje o rozpoczęciu budowy sieci 5G w oparciu o zasoby częstotliwości już znajdujące się w ich posiadaniu (2600 MHz TDD w przypadku Polkomtela oraz 2100 MHz współdzielone z technologią LTE w przypadku P4, Orange i T-Mobile).

Prognozy dla rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według prognoz PMR w kolejnych latach utrzyma się proporcja 50:50 między liczbą abonentów stałego dostępu do internetu a liczbą użytkowników dedykowanego mobilnego dostępu (rozumianego jako dostęp przez modem lub dedykowaną kartę SIM). PMR prognozuje, że w 2025 z technologii stacjonarnych i mobilnych będzie korzystało po ok. 8,2 mln internautów. Największe znaczenie dla rynku będą mieć dalsze inwestycje w infrastrukturę ostatniej mili, zarówno ze strony operatorów mobilnych, jak i stacjonarnych, w tym w rozbudowę sieci światłowodowych oraz dalszy rozwój technologii LTE i 5G. Prognozy PMR przewidują, że wartość rynku stałych łączy będzie w latach 2020-2025 wykazywała stałe pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 1,6% (CAGR 2020-2025), osiągając w 2025 roku poziom 4,4 mld zł. W przypadku dedykowanego mobilnego dostępu do internetu (wyluczając transmisję danych w taryfach głosowych) PMR prognozuje, że rynek będzie rósł w średniorocznym tempie 2% (CAGR 2020-2025) i w 2025 roku osiągnie wartość 2,5 mld zł.

Zgodne z celami europejskiej strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego i wytycznymi Komisji Europejskiej, w 2020 roku w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej powinna być dostępna na zasadach komercyjnych w przynajmniej jednym mieście sieć telekomunikacyjna 5G. Standard ten ma umożliwić osiągnięcie w technologii mobilnej prędkości transmisji przekraczającej 1 Gb/s, przy jednoczesnej znaczącej redukcji opóźnień (ang. *latency*) do poziomu nawet 1 milisekundy. Technologia ta ma przyspieszyć m.in. rozwój tzw. Internetu rzeczy, usług telemedycyny, autonomicznych pojazdów czy inteligentnych miast. Według oczekiwań unijnych kraje członkowskie powinny posiadać szerokie pokrycie siecią technologii 5G do 2025 roku. W Polsce Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił w dniu 6 marca 2020 roku aukcję dotyczącą rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz - pierwszego procesu alokacji pasma dedykowanego pod rozwój 5G. Z uwagi na komplikacje prawne wywołane stanem epidemii proces sprzedaży pasm został jednak przerwany i na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania oczekuje się ogłoszenia nowych warunków dystrybucji tego pasma.

Ponadto, przedstawiciele czterech polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Właścicielem infrastruktury byłaby spółka celowa o nazwie #POLSKIE5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Sygnalizowany obecnie przez władze termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma 700 MHz dla potrzeb sieci 5G to lata 2022-2023.

W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypierała przestarzałą infrastrukturę miedzianą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych operatorów stacjonarnych. W naszej opinii inwestycje te doprowadzą do stopniowego wzrostu w kolejnych latach liczby użytkowników łączy stacjonarnych o wyższych parametrach jakościowych. PMR szacuje, że w 2025 roku udział technologii światłowodowych w ogólnej liczbie stacjonarnych łączy wyniesie 45% wobec 25% w 2019 roku. Drugą najpopularniejszą technologią będą łącza oferowane przez operatorów kablowych z udziałem na poziomie nieco ponad 37% w 2025 roku.

2.2.3. Oferta usług telefonii komórkowej

Usługi telefonii komórkowej świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus. Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. Usługi komórkowych połączeń głosowych są dostępne w technologach 2G i 3G, natomiast w przypadku technologii LTE dotychczas stosowane rozwiązanie Circuit Switched FallBack sukcesywnie uzupełniamy technologią VoLTE i VoWiFi. Plus jako jedyny operator na polskim rynku przeznaczył dla potrzeb 5G osobne pasmo 2600 MHz w technologii TDD, zwiększając tym samym przepustowość sieci. Rozwiązanie zastosowane przez nas w budowie sieci 5G to najnowocześniejsza technologia wprowadzana na świat, pozwalająca na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink.

Obecnie w zasięgu naszej sieci 5G znajduje się ok. 7 mln osób w Polsce. W 2021 roku planujemy oferować 5G na ponad 1.700 stacjach, we wszystkich obecnych oraz byłych miastach wojewódzkich oraz szeregu innych miejscowości dla ponad 11 mln osób.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów indywidualnych

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

Oferta kontraktowa dla klientów indywidualnych, proponowana klientom pod naszą główną marką Plus oraz submarką Plush opiera się na miesięcznej opłacie abonamentowej, która zawiera minuty na rozmowy, a także inne usługi, np. wiadomości tekstowe czy multimedialne, pakiety danych, pakiety minut i danych w roamingu, serwisy online w telefonie, takie jak IPLA i HBO GO, czy usługi ochrony Internetu lub naprawy urządzenia. Podobnie jak większość ofert dostępnych obecnie na polskim rynku, nasza oferta oparta jest o nielimitowane plany cenowe, w ramach których klient może prowadzić rozmowy w sieciach stacjonarnych i komórkowych bez limitu, przysyłać nieograniczoną liczbę SMS-ów oraz MMS-ów. W ramach abonamentu oferujemy klientom także pakiety danych, których wielkość zależy od wysokości zobowiązania. Co do zasady im wyższy abonament, tym większy pakiet danych dostępny bez dodatkowych opłat. Klienci, którzy decydują się na niższe zobowiązania, mogą dokupywać dodatkowo usługi nieobjęte abonamentem np. dodatkowe pakiety danych czy pakiety roamingowe. Nasza oferta obejmuje również rozwiązanie dedykowane dla rodzin, które umożliwia klientom dokupienie do abonamentu o minimalnej wartości 50 zł do trzech kolejnych abonamentów (także z zobowiązaniem na minimum 50 zł) z rabatem 50%. W submarce Plush oferujemy także opcję zakupu więcej niż jednego abonamentu, co wiąże się z uzyskaniem 5 zł rabatu za każdy posiadany abonament/kartę SIM. Od stycznia 2021 roku Polkomtel oferuje zarówno pod główną marką Plus jak i submarką Plush taryfy dedykowane do korzystania z technologii 5G. Umowy są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące, a w submarce Plush możliwe jest także zawarcie umowy na czas nieokreślony. Klienci mogą zdecydować się na ofertę bez telefonu lub wybierać spośród wielu oferowanych modeli telefonów sprzedawanych w modelu ratalnym. Wysokość miesięcznego abonamentu za jedną kartę waha się od 30 zł do 75 zł w przypadku taryf LTE oraz od 60 zł do 120 zł w przypadku taryf 5G.

Oferty typu mix to połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej. Klient zobowiązuje się do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości, które może wykorzystać na usługi telekomunikacyjne, w tym pakiety minut, SMS oraz pakiety danych. W ramach kontraktu klient otrzymuje także wybrany telefon. W odróżnieniu od tradycyjnych planów taryfowych, okres świadczenia usługi nie jest stały, a klient jest zobowiązany wyłącznie do zasilenia konta określoną kwotą, przynajmniej raz na 30 dni. Podobnie jak w przypadku ofert prepaid, klienci taryf typu mix mogą dowolnie komponować (zmieniać, wyłączać lub włączać) pakiety usług w dowolnym momencie. Wartość kwoty cyklicznego doładowania waha się w przedziale między 30 zł a 50 zł.

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

Rozwiązania dla klientów biznesowych

Nasza Grupa, poprzez działające na rynku telekomunikacyjnym spółki Polkomtel oraz Netia, oferuje klientom biznesowym przede wszystkim rozwiązania kontraktowe. W segmencie średnich firm są to w większości gotowe oferty, natomiast w segmencie największych klientów są to często rozwiązania przygotowane pod konkretne potrzeby poszczególnych projektów klienckich oraz postępowań przetargowych.

W ramach Grupy występuje synergia działań na rzecz spełnienia potrzeb klientów oraz rozbudowy portfela usługowego. Nasze zasoby i potencjał umożliwiają przygotowanie najnowocześniejszych rozwiązań, odpowiadających wymogom współczesnego rynku telekomunikacyjnego oraz ICT. Struktury sprzedaży w segmentach B2B są przygotowane i posiadają najwyższe

kompetencje do obsługi różnych segmentów klienckich. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 65 kierowników klientów kluczowych oraz około 140 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO, obsługiwani są przez około 260 autoryzowanych doradców biznesowych.

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

Oferujemy klientom biznesowym całą gamę usług pozwalających nie tylko zapewnić podstawową niezawodną łączność (usługi głosowe, transmisja danych, wiadomości tekstowe SMS), lecz także szybki dostęp do sieci Internet. W tym obszarze Polkomtel jest liderem rynku mobilnego bazując na szerokim wprowadzaniu w 2020 roku technologii 5G również dla klientów biznesowych. Oprócz najwyższych prędkości dbamy także o rozwój usług specyficznych dla B2B, które pozwalają między innymi zapewnić jakość i bezpieczeństwo wymiany informacji. W tym zakresie rozwijamy usługi zarządzania terminalami (*Mobile Device Management*) oraz usługi zapewnienia poufności komunikacji (*UseCrypt*) poprzez nowe partnerstwa biznesowe zawarte w 2020 roku. Oferta produktowa Grupy była systematycznie budowana w 2020 roku także w zakresie ofert M2M i IoT, między innymi dla sektorów typu *Utilities*. Nie mniejszą uwagę przywiązywano też do usług dla sektora bankowego i ubezpieczeniowego, systematycznie modernizując ofertę usług rejestracji komunikacji.

Wyzwaniem dla całego rynku w 2020 roku była pandemia COVID-19. W segmencie B2B była to jednocześnie szansa na dostarczenie klientom rozwiązań łączności oraz rozwiązań zapewniających zdalną komunikację. Zauważalne było znacznie przyspieszenie zjawiska transformacji cyfrowej, co jak oczekujemy pozytywnie wpłynie w przyszłości na postrzeganie potrzeb komunikacji w sektorze B2B. Jednocześnie, w czasie pandemii występowały utrudnienia w kontaktach z klientami, w szacowaniu potrzeb przez klientów, a także zauważane było pogorszenie kondycji finansowej klientów w niektórych segmentach.

Za pośrednictwem Netii rozwijamy również usługi ICT poprzez, między innymi, rozwój centrów danych oraz usług w chmurze obliczeniowej (w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji lub infrastruktury w tym obszarze), budowę partnerstw w zakresie usług konwergentnych w celu oferowania pełnego zakresu usług telekomunikacyjnych oraz na bazie transmisji danych, rozwój kompetencji i usług z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz kompetencji integratorskich w ramach projektu NetiaNext w zakresie outsourcingu IT, data center & cloud, Internetu rzeczy, rozwiązań opartych o analizę danych (big data, bussines intelligence).

Nasza oferta dla klientów biznesowych oprócz usług obejmuje również telefony, routery i inne urządzenia niezbędne dla budowy sieci niezawodnej i efektywnej łączności. W tym zakresie Grupa współpracuje z szeregiem renomowanych dostawców na rynku.

Roaming międzynarodowy

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

Począwszy od 15 czerwca 2017 roku, klienci Polkomtel mogą swobodnie korzystać z roamingu w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego w oparciu o ceny i zasady stosowane w kraju (*regulacja Roam Like at Home*). Dzięki pozyskiwaniu nowych partnerów roamingowych w 2020 roku otworzyliśmy 173 nowe usługi roamingu międzynarodowego na całym świecie, dzięki czemu nasi klienci mogą cieszyć się jeszcze szerszym zasięgiem usług telekomunikacyjnych przebywając za granicą, w szczególności coraz większym zasięgiem usługi ultraszybkiej transmisji danych LTE w roamingu. W 2020 roku uruchomiliśmy usługi transmisji danych w roamingu w technologii LTE w oparciu o kolejnych 40 sieci oraz o kolejne 47 sieci w technologii 3G. Rozwijając zakres usług roamingu międzynarodowego, skupiliśmy się przede wszystkim na uruchomieniu dostępu do ultraszybkiego Internetu w technologii LTE w najchętniej odwiedzanych przez naszych klientów krajach Unii Europejskiej. W zakresie pozostałych usług roamingowych (połączenia głosowe oraz wiadomości tekstowe) naszym priorytetem było poszerzanie zasięgu usług roamingowych, tak aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w każdym miejscu na świecie. Jednocześnie podejmowaliśmy działania mające na celu promowanie sieci Polkomtel jako sieć pierwszego wyboru dla klientów roamingowych goszczących w Polsce.

Począwszy od stycznia 2021 roku Wielka Brytania definitywnie opuściła Unię Europejską, co jak oczekujemy znajdzie odzwierciedlenie w mniejszym ruchu roamingowym ze względu na wprowadzenie kontroli granicznych, ceł i ograniczenia w ruchu pracowniczym.

2.2.4. Oferta usług dostępu do internetu

Świadczymy kompleksowe usługi transmisji danych, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych pod dwiema głównymi markami: Plus oraz Cyfrowy Polsat. Sieć Plusa jako pierwsza w Polsce wprowadziła w maju 2020 roku komercyjną ofertę 5G. Plus dostarcza także swoim klientom usługę internetu stacjonarnego.

Usługi mobilnego szerokopasmowego dostępu do internetu świadczymy począwszy od 2011 roku wykorzystując technologię LTE, a od 2016 roku technologię LTE Advanced. W budowanej od 2020 roku sieci 5G kluczowym elementem jest wykorzystanie technologii TDD (Time Division Duplex), której jedyne komercyjne wdrożenia w Polsce posiada Grupa Cyfrowy Polsat w paśmie 2600 MHz. TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink.

Nasza oferta usług dostępu do internetu ma charakter uniwersalny, zapewniając w ramach jednej opłaty abonamentowej dostęp do internetu przy wykorzystaniu wszystkich obsługiwanych przez sieć technologii, przy czym technologii 5G zostały dedykowane osobne taryfy, zawierające większe pakiety transmisji danych przy wyższej cenie abonamentu. Obecnie w zasięgu naszej usługi internetowej LTE Plus znajduje się blisko 100% Polaków, 93% jest w zasięgu internetu LTE Plus Advanced, a 25% w zasięgu sieci 5G. Wykorzystujemy innowacyjne rozwiązania sieciowe, dzięki czemu internet w Plusie i Cyfrowym Polsacie jest szybszy i stabilniejszy.

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

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

W ramach oferty dostępne są pakiety danych podstawowych od 30 GB do 100 GB, a w taryfach dedykowanych do 5G nawet 500 GB lub 1000 GB. Po wykorzystaniu podstawowego pakietu danych od 45 GB do 100 GB klient może nadal korzystać z internetu LTE Plus dzięki usłudze LTE bez końca. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od 30 zł za pakiet 30 GB w modelu „tylko SIM” do 70 zł za pakiet 100 GB. W przypadku nowych taryf 5G abonament wynosi 100 zł za 500 GB i 200 zł za 1000 GB. Umowy na usługi kontraktowe są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące. Dostępna jest także umowa na 12 miesięcy z pakietem danych 45 GB (w cenie 40 zł).

Klientom, którzy preferują model przedpłacony, proponujemy taryfę prepaid, w której po każdorazowym doładowaniu konta klient otrzymuje automatycznie określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania. Minimalna wartość doładowania, dla którego przyznawane są bonusy w postaci dodatkowych GB, wynosi 5 zł. Najwyższe doładowanie umożliwia uzyskanie 100 GB. Dostępne są także dodatkowo płatne pakiety internetu od 5GB do 30 GB w cenach od 5 zł do 30 zł, z których największy jest ważny aż 30 dni.

Dzięki ofercie dostępu do internetu LTE Plus oraz stworzonemu specjalnie dla Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu Zestawowi Internetu Domowego LTE możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla internetu stacjonarnego. Oparty o specjalne rozwiązanie techniczne ODU-IDU (ang. Outdoor Unit Indoor Unit) Zestaw Internetu Domowego LTE składa się z zewnętrznego modemu LTE (ODU) oraz routera WiFi (IDU). Obecna wersja Zestawu Internetu Domowego 300 działa także w zasięgu LTE Plus Advanced oraz wprowadza szereg udoskonaleń w porównaniu do poprzedniego modelu. Zestaw Internetu Domowego 300 sprawdza się idealnie w miejscach nietypowych, ze słabą dostępnością i siłą sygnału internetowego, także tam, gdzie nie ma internetu kablowego. Zastosowanie modemu LTE, który umieszcza się na zewnątrz budynku, pozwala zwiększyć siłę odbieranego sygnału poprzez wyeliminowanie tłumienia przez ściany i inne elementy konstrukcyjne, a tym samym znacznie poprawić zasięg działania usługi. Montaż na wysokości może

zmniejszyć wpływ niektórych przeszkód terenowych, np. wysokich budynków lub wzniesień w okolicy. Urządzenia ODU/IDU można zainstalować niezależnie lub zintegrować z istniejącą instalacją antenową telewizji satelitarnej lub naziemnej, co ogranicza liczbę kabli doprowadzonych do domu. Za pośrednictwem kabla koncentrycznego sygnał trafia z modemu ODU-300 do znajdującego się w mieszkaniu routera Wi-Fi IDU-300, a ten rozprzodza go po wszystkich pomieszczeniach, zapewniając bezprzewodowy dostęp do internetu.

Do standardowej oferty internetu LTE dołączane są różnego rodzaju bonusy, w zależności od wysokości abonamentu. Taka strategia wspiera promocję naszych pozostałych usług oraz daje klientom możliwość przetestowania usług, które w przyszłości mogliby zamówić.

W grudniu 2018 roku Plus wprowadził nową ofertę internetu stacjonarnego w oparciu o infrastrukturę Netii. Obejmuje ona dostęp do szybkiego internetu, przede wszystkim w technologiach światłowodowych. Usługa jest komunikowana pod nazwą Plus Światłowod i zapewnia szybki, stabilny dostęp do sieci niezależnie od pory dnia czy liczby użytkowników. Usługa Plus Światłowod jest udostępniana w oparciu o rozległą, ogólnopolską infrastrukturę stacjonarną Netii, obejmującą zarówno sieć szkieletową jak i dostępową. Dociera ona obecnie do około 2,75 mln gospodarstw domowych na terenie całego kraju oraz do ponad 800 największych biurów. To propozycja dla mieszkań, domków oraz małych firm. Usługa jest realizowana w czterech technologiach w zależności od dostępnej infrastruktury: miedz (CU), Ethernet (ETTH), technologia kablowa (HFC) oraz światłowod (PON). Oferta obejmuje cztery abonamenty do wyboru w zależności od oferowanej prędkości internetu: do 150 Mb/s za 40 zł dla mieszkań, 35 zł netto dla SOHO, do 300 Mb/s za 50 zł dla mieszkań, 70 zł dla domków i 40 zł netto dla SOHO, do 600 Mb/s za 60 zł dla mieszkań, 80 zł dla domków i 50 zł netto dla SOHO, do 1 Gb/s za 70 zł dla mieszkań, 90 zł dla domków i 60 zł netto dla SOHO. W ofercie klient otrzymuje dodatkową kartę SIM dla usługi mobilnego Plus internetu z pakietem 5 GB w cenie abonamentu. W ofercie obowiązuje umowa na 24 miesiące i od jednego do trzech miesięcy za darmo. Usługa Plus Światłowod jest dostępna także w ramach Programów smartDOM i smartFIRMA, co oznacza, że klienci Plusa i Cyfrowego Polsatu mogą otrzymać rabat na abonament w wysokości 10 zł.

Usługa internetu stacjonarnego oferowana pod marką Plus w oparciu o infrastrukturę Netii od stycznia 2020 roku jest także dostępna w wybranych nowych lokalizacjach na bazie sieci Orange. Zasięg usługi powiększył się o infrastrukturę Orange w tzw. gminach regulowanych, czyli tych, w których decyzją UKE udostępniana jest ona innym operatorom. Jest to ok. 3,2 mln nowych gospodarstw domowych, które od początku 2020 roku mogą nabyć ofertę internetu stacjonarnego od sieci Plus razem z wygodną Telewizją Kablową IPTV od Cyfrowego Polsatu. Łączny zasięg stacjonarnego internetu, który Plus oferuje na bazie sieci Netii i Orange, to około 39% gospodarstw domowych na terenie całego kraju.

2.2.5. Oferta urządzeń abonenckich

Rok 2020 na rynku elektroniki upłynął pod znakiem pandemii Covid-19 oraz gwałtownych zmian podaży i popytu. Ograniczenie przemieszczania się ludności i zamknięcie części punktów handlowych spowodowało spowolnienie sprzedaży zwłaszcza w marcu i kwietniu 2020. Równocześnie przejście na tryb pracy i nauki zdalnej, a także spędzanie większej ilości czasu w domach przyniosło gwałtowny wzrost zapotrzebowania na urządzenia do pracy, nauki i oferujące dostęp do internetu. Popytowi temu nie mogła poddać ograniczona przez Covid-19 produkcja i dostępność podzespołów. Przez cały rok występowały problemy logistyczne, terminy dostaw uległy wydłużeniu, a ceny transportu znacząco wzrosły. Wpłynęło na problemy w dostępności całych kategorii produktowych. Jednocześnie zakaz handlu dla firm technologicznych ze Stanów Zjednoczonych z chińskim Huawei spowodował załamanie sprzedaży smartfonów tego producenta i kłopoty z dostępnością routerów, w których produkcji dominował. Wyzwaniem dla Grupy Polsat było zapewnienie ciągłej dostępności pełnego asortymentu urządzeń przy niezmiennych wymaganiach dotyczących rentowności zakupów i sprzedaży sprzętu. Wyzwaniu temu udało nam się sprostać.

Telefony

Ważnym wydarzeniem ubiegłego roku było komercyjne uruchomienie sieci 5G na częstotliwości 2600 MHz w maju 2020 roku. Od tego czasu nasza oferta smartfonów oferujących dostęp do nowoczesnego, szybkiego Internetu, jest stale rozszerzana. Urządzenia obsługujące tę technologię zyskują na popularności i stają się coraz bardziej przystępne cenowo. Pod koniec roku jako jedyni w Polsce zaoferowaliśmy telefon 5G w Plusie w cenie poniżej tysiąca złotych. W ostatnim miesiącu roku 2020 smartfony 5G stanowiły już ponad 20% sprzedaży telefonów do klientów indywidualnych. Wg raportu GFK za rok 2020 jest to najwyższy udział sprzedaży urządzeń 5G na rynku operatorskim i detalicznym. Wynik ten zrealizowano za pomocą 18 modeli wspierających częstotliwość 2600 MHz. Oferowane telefony 5G pochodzą zarówno od dostawców znanych marek jak

Samsung, Xiaomi czy Motorola, a także od wchodzących na rynek producentów jak Oppo czy Realme. Pozycja Huawei walczącego w 2019 roku o miano lidera sprzedaży Samsungiem uległa silnemu osłabieniu. Udział tego dostawcy spadł bardzo istotnie w trakcie całego 2020 roku. Jego miejsce w sprzedaży zajęły Xiaomi, LG i Motorola. Spowolnienie w handlu przełożyło się na wyraźny spadek sprzedaży ilościowej smartfonów rok do roku.

Sprzęt internetowy

W 2020 roku operator sieci Plus jako pierwszy w Polsce uruchomił w pełni komercyjną sieć 5G. Sieć piątej generacji umożliwia dostęp do treści 4K, rozrywki online, telemedycyny i innych technologii opartych na szybkim przesyłaniu dużych ilości danych. W 2020 klienci chcący korzystać z dostępu do Internetu w sieci 5G w Plusie mieli do wyboru dwa zaawansowane routery: ZTE 801 i Huawei 5G CPE Pro 2, oba wyposażone w najnowsze chipsety (Balong/Qualcomm) i szybkie WiFi 6 (wifi ax). Poza flagową ofertą dostępu do Internetu przez sieć 5G operator oferował całe spektrum routerów LTE-Advanced w przystępnych cenach umożliwiających korzystanie z sieci 4G z prędkościami do 300mb/s. Dopelnieniem oferty dostępu do Internetu był Zestaw Internetu Domowego LTE-Advanced, oparty na technologii ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit - Indoor Unit*). Jest to połączenie modemu LTE-A montowanego na zewnątrz domu, przystosowanego do pracy w trudnych warunkach i routera rozprowadzającego Internet w domu poprzez sieć WiFi. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci i w efekcie wyższej jakości transferu niż w przypadku tradycyjnych modemów i routerów. Do oferty wprowadziliśmy także router mesh poprawiający jakość sygnału WiFi w pomieszczeniach.

Przejście w tryb pracy i nauki zdalnej wytworzyło olbrzymi popyt na laptopy do pracy i nauki co przy ograniczeniach transportowych i produkcyjnych spowodowało braki laptopów na rynku. Pomimo tych ograniczeń Plus przez cały rok oferował laptopy w różnych konfiguracjach i cenach by każdy Klient mógł kupić sprzęt jakiego potrzebuje do pracy, nauki czy rozrywki. Wachlarz cenowy rozpoczynał się od 1.049 zł (za najprostsze konfiguracje) do 7.699 zł za sprzęty premium i bezkompromisowe laptopy dla zaawansowanych graczy. Zyskały na popularności laptopy klasyczne oraz gamingowe, słabiej sprzedawały się lekkie i mobilne laptopy biznesowe. Oferta laptopów została uzupełniona o zestawy do pracy i nauki zdalnej zawierający m.in. drukarkę i słuchawki, a dla graczy i uczniów zaoferowaliśmy dwa zestawy akcesoriów gamingowych. Porównując wyniki sprzedaży w roku 2019 i 2020 sprzedaż laptopów w roku ubiegłym wzrosła o ponad 60% w ujęciu ilościowym.

Inne kategorie urządzeń

Poza telefonami i sprzętem zapewniającym dostęp do Internetu intensywnie rozwijamy sprzedaż pozostałych kategorii urządzeń:

- dynamicznie rozwinęliśmy sprzedaż elektroniki noszonej: zegarków i opasek sportowych (ang. wearables). To najszybciej rozwijająca się kategoria produktowa. Elektronika noszona w sieci Plus to produkty znanych marek (Samsung, Huawei, LG, Oppo) w cenach od 199 zł dla opasek sportowych po 1.999 zł za najbardziej zaawansowane inteligentne zegarki. Pod względem liczności ta grupa asortymentowa zajmuje trzecią pozycję po telefonach i routerach. Sprzedaż w tej kategorii wartości wzrosła kilkukrotnie rok do roku, zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym,
- oferta telewizorów została rozbudowana o tanie urządzenia Smart TV z 43" ekranem oraz zaawansowane modele z 55" ekranem QLED. Wzrost wolumenu sprzedaży tej kategorii wyniósł kilkanaście procent w stosunku do roku 2019,
- warte wspomnienia jest kontynuacja sprzedaży w 2020 hulajnóg elektrycznych. Od wiosny w salonach Plusa klienci mogli kupić urządzenia marki Fiat 500 i Motus Scooty. Sprzedaż hulajnóg wzrosła kilkukrotnie w stosunku do poprzedniego roku. Hulajnogi to idealna alternatywa dla komunikacji miejskiej w czasie obecnie trwającej pandemii. To także pokazuje że Plus nie zamyka się na sprzęty tylko związane z telekomunikacją ale oferuje urządzenia podnoszące komfort i wnoszące wiele ułatwień w życiu codziennym.
- ofertę urządzeń oferowanych Klientom Grupy Polsat rozszerzyliśmy także o głośniki bezprzewodowe do użytkowania we wnętrzach jak i podczas aktywności na dworze, nowe modele słuchawek bezprzewodowych, elektroniczne termometry oraz oczyszczacze powietrza w wersjach dla klientów indywidualnych i biznesowych.

Urządzenia abonenckie oferowane są w modelu ratalnym i w sprzedaży detalicznej w pełnej cenie. Modemy i routery udostępniane są również w ramach wypożyczenia sprzętu. Na rynku biznesowym stosujemy sprzedaż subsydiowaną. W roku 2021 planujemy dalszy dynamiczny rozwój nowych kategorii produktowych dostosowanych do zmieniającego się rynku.

2.2.6. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć

Usługi telekomunikacyjne realizowane są poprzez infrastrukturę radiową naszych spółek zależnych. Grupa posiada zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej, czwartej oraz piątej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G, 4G i 5G). Sieć Grupy obsługuje następujące technologie: GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G), LTE/LTE Advanced (4G) oraz 5G.

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

Według stanu na dzień 31 grudnia 2020 roku, sieć dostępową 2G Grupy Polsat składała się z 7.663 systemów BTS, natomiast sieć 3G z 10.959 systemów NodeB (UMTS/HSPA+). Ponadto sieć LTE składała się z 17.349 systemów eNodeB działających w technologii LTE/LTE Advanced, a sieć 5G z 1.047 nadajników wykorzystujących technologię TDD w paśmie 2,6 GHz.

Obecnie Grupa Polsat prowadzi intensywne prace związane z poszerzaniem zasięgu najnowszej technologii 5G. Zgodnie z planem w 2021 roku sieć 5G będzie składać z ponad 1.700 nadajników i obejmie zasięgiem ponad 11 milionów osób, wzrastając z poziomu ponad 7 milionów osób w zasięgu na koniec 2020 roku.

W przypadku nadajników LTE, nasza sieć mobilna wykorzystuje przede wszystkim technologię LTE1800 i LTE2600. Zwracamy uwagę, że większość lokalizacji nie została jeszcze przez nas wyposażona w nadajniki LTE2100 oraz LTE2600 (w wersji TDD i FDD), co oznacza, iż nadal mamy potencjał do dalszego rozwoju pojemności i jakości warstwy LTE bez ponoszenia kosztów wynajmu nowych lokalizacji sieciowych.

W 2020 roku pojemność sieci była podnoszona dzięki zwiększeniu liczby nadajników LTE900, LTE1800, LTE2600FDD, LTE2600TDD oraz LTE2100 oraz 5G.

	Liczba systemów on-airna 31 grudnia 2020 r.	Zmiana r/r
Technologia 2G, w tym:	7.663	
GSM900	7.041	87
GSM1800	622	-50
Technologia 3G w tym:	10.959	
WCDMA 2100	3.906	-32
WCDMA 900	7.053	143
Technologia 4G w tym:	17.349	
LTE 1800	6.883	281
LTE 2600 TDD	326	164
LTE 2600 FDD	2.298	851
LTE 2100	696	410
LTE 900	7.146	201
Technologia 5G w tym:	1.047	
2600 TDD	1.047	1.047

Nasza sieć dostępową wspierana jest przez sieć transmisyjną wykorzystującą głównie technologie pakietowej transmisji danych. Sieć ta dzieli się na warstwę dostępową (łącza radioliniowe o przepustowości od 180 Mb/s do 2 Gb/s oraz łącza światłowodowe), warstwę agregacyjną (w całości światłowodową), wykorzystującą dotychczasową technologię Carrier Ethernet Transport MPLS-TP (o przepływności głównie 10 Gb/s) i zupełnie nową, nowoczesną sieć IP/MPLS sterowaną programowo (o przepływnościach będących wielokrotnością 10Gb/s oraz 100 Gb/s), oraz warstwę szkieletową (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię IP/MPLS (SDN) z przepływnościami będącymi wielokrotnością 100 Gb/s).

Radiowa sieć transportowa składa się z ponad 9.600 łączy radioliniowych w warstwie dostępowej. Warstwa agregacyjna sieci transportowej zbudowana jest z ponad 1.000 węzłów IP/MPLS nowej generacji (SDN) o wysokiej pojemności. Warstwa szkieletowa składa się z 10 węzłów z redundantnymi routerami IP/MPLS. W warstwie fizycznej pracują 94 węzły DWDM wyposażone w urządzenia umożliwiające przenoszenie ruchu o przepływności do wielokrotności 100 Gb/s (wielokrotność wymiarowana jest na bieżące potrzeby danego węzła). Sieć transportowa wykorzystywana jest do świadczenia dedykowanych usług dla segmentu klientów biznesowych. Przykładami takich usług są: wirtualne sieci prywatne (z możliwością dostępu do Internetu), centrale PBX (centrale abonenckie, ang. *private branch exchange*) oraz łącza dzierżawione.

Sieć optyczna eksploatowana przez Grupę Polsat liczy blisko 40.000 km, przy czym około 11.000 km własnych lub dzierżawionych kabli światłowodowych wykorzystywanych jest na potrzeby sieci mobilnej.

Sieć rdzeniowa zapewnia centralną obsługę usług abonenckich, integrując je dla technologii 2G/3G/4G/5G (*Single Core*). Dzięki temu jesteśmy w stanie zapewnić klientom dostęp do naszych usług bez względu na wykorzystaną technologię radiową, pozwalając na ewolucyjne przejście dla usług głosowych od 2G (GSM), poprzez 3G (w tym usługi głosowe wyższej jakości), do 4G (z usługami głosowymi opartymi o CSFB lub VoLTE) i 5G. Taką samą strategię zastosowano dla usług transmisji danych, dzięki czemu klient może korzystać z szerokopasmowego dostępu do Internetu zarówno w sieci 3G (HSPA+, HSPA+ Dual Carrier), jak i 4G (LTE/LTE Advanced) oraz 5G (2600 MHz TDD). Architektura sieci rdzeniowej pozwala na efektywne i proste rozszerzanie pojemności wraz z rozwojem bazy abonenckiej i wzrostem zapotrzebowania na usługi.

Utrzymanie i modernizacja sieci

Grupa Polsat jest właścicielem zarówno infrastruktury pasywnej (takiej jak wieże, maszty, kontenery oraz systemy zasilania i klimatyzacji), jak i aktywnej (takiej jak stacje bazowe, kontrolery stacji bazowych i systemy transmisyjne). Dostawcami infrastruktury aktywnej są wiodący międzynarodowi dostawcy, tacy jak między innymi Nokia Solutions and Networks i Ericsson w zakresie sprzętu 2G/3G/LTE/5G oraz Huawei, Ericsson i NEC w warstwie transmisyjnej. Zazwyczaj stosowane są umowy ramowe, bez określania konkretnych zobowiązań dla rozbudowy sieci, w połączeniu z usługami wsparcia, takimi jak modernizacje i uaktualnienia oprogramowania, usługami napraw i rozwiązywania problemów w zakresie rozwoju sieci.

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

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

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

Rozwój technologii 5G

W porównaniu do technologii wcześniejszych generacji, 5G charakteryzuje się dużo mniejszymi opóźnieniami i pozwala na obsługę znacząco większej liczby użytkowników. Potencjał technologii 5G polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą cieszyć się takimi jej możliwościami, jak znacznie

zwiększona szybkość pobierania danych, płynny streaming bardzo wysokiej jakości obrazu, czy komfortowe korzystanie z usług opartych o technologie VR i AR.

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pod marką Plus pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Zastosowana na obecnym etapie budowy sieci 5G technologia TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Pozwala to osiągnąć równowagę pomiędzy szybkością transferu danych (do 600 Mb/s) i zasięgiem (czyli szeroką dostępnością), zachowując oba parametry bardzo wysokiej jakości.

W przyszłości wraz z rozwojem sieci 5G obecne wykorzystanie pasma 2,6 GHz zapewni lepsze pokrycie zasięgowie niż w przypadku wykorzystania jedynie pasma 3,4-3,8 GHz i pozwoli zachować przewagę na kolejnych etapach budowy 5G związaną z możliwością agregacji pasm 5G.

Obecnie w zasięgu naszej sieci 5G znajduje się ok. 7 mln osób w Polsce. W 2021 roku planujemy oferować 5G na ponad 1.700 stacjach, we wszystkich obecnych oraz byłych miastach wojewódzkich oraz szeregu innych miejscowości dla ponad 11 mln osób.

Plus pracuje obecnie również nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli to w przyszłości wzmocnić pozycję lidera 5G w Polsce i oferować go jeszcze większej liczbie klientów w jeszcze większej liczbie lokalizacji.

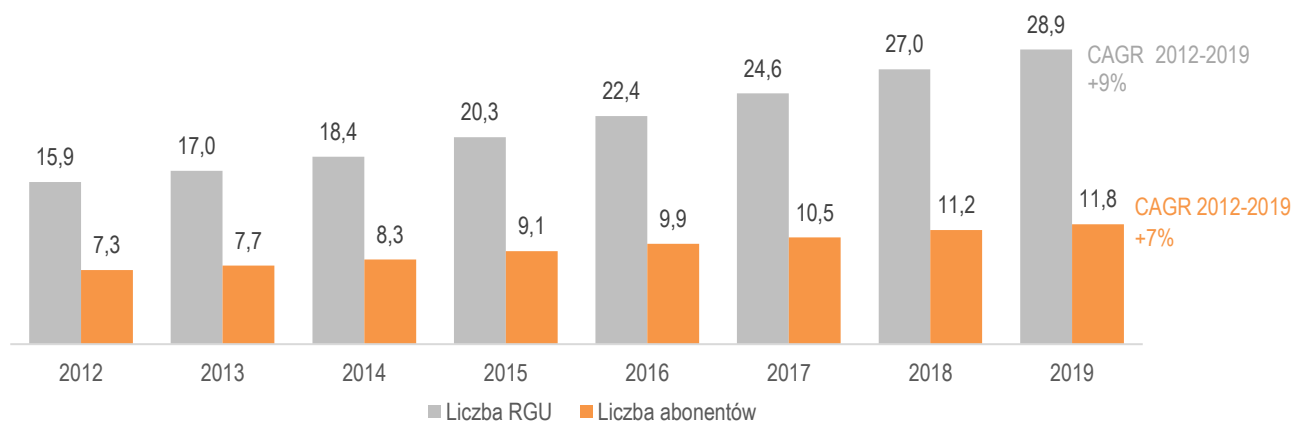
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

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

Polski rynek usług zintegrowanych systematycznie się rozwija, notując średnioroczny wzrost w latach 2012-2019 na poziomie blisko 9%. Według szacunków PMR na koniec 2019 roku liczba usług sprzedawanych w pakietach wzrosła do blisko 29 mln, podczas gdy całkowita liczba abonentów (zarówno detalicznych jak i biznesowych) usług pakietowych wyniosła około 12 mln. W efekcie na koniec 2019 roku na jednego abonenta przypadało średnio 2,45 usługi.

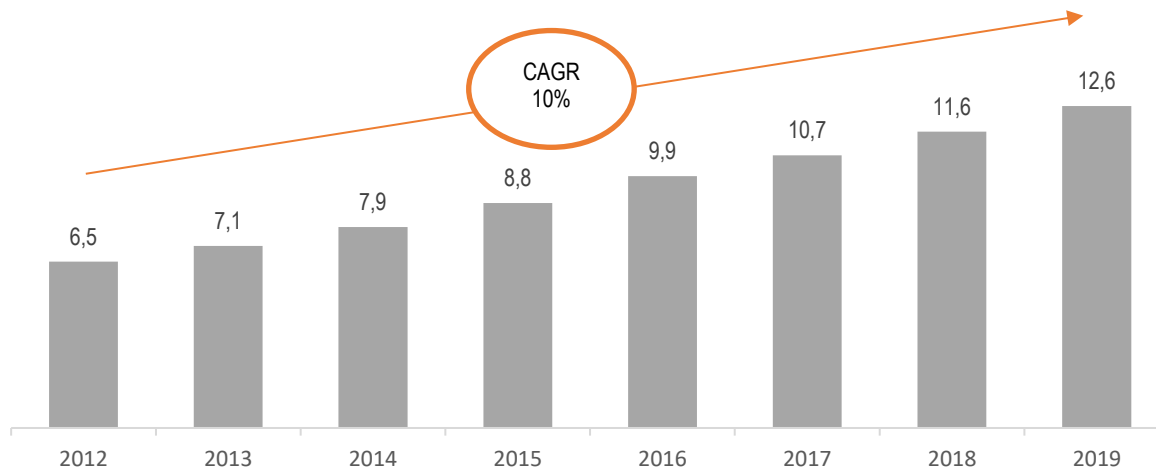
Liczba RGU i abonentów usług pakietowych w Polsce (w mln)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR Raport zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2020

Analogicznie jak przy ujęciu ilościowym, rynek usług pakietowych w Polsce także konsekwentnie rośnie pod względem wartościowym. PMR szacuje, że w 2019 roku wartość rynku usług pakietowych w Polsce rosła w tempie blisko 9% rok do roku i osiągnęła poziom 12,6 mld. Pakietyzacja usług jest silnym narzędziem wspierającym zwiększanie lojalności bazy i budowanie wartości klienta. Potwierdza to pozostające w trendzie wzrostowym ARPU, które na koniec 2019 roku przekroczyło 91 zł (CAGR 2012-2019 +2,4% r/r).

Wartość i dynamika rynku usług pakietowych w Polsce [mld zł]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR Raport zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2020

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Według PMR na koniec 2018 roku dwie trzecie rynku usług pakietowych posiadało pięciu największych graczy – Grupa Polsat razem z Netią, Orange, T-Mobile, Play oraz UPC. Pod względem liczby abonentów udział Grupy Polsat w rynku usług sprzedawanych w pakiecie na koniec 2018 roku wyniósł ok. 22% według szacunków PMR.

Analizując strukturę rynku usług pakietowych w Polsce warto mieć na uwadze, że znaczna część operatorów świadczy usługi zintegrowane w oparciu o umowy hurtowe z innymi operatorami, gdyż samodzielnie nie posiadają odpowiedniej infrastruktury bądź zaplecza biznesowego, aby stworzyć kompletne portfolio usług konwergentnych. Dla przykładu T-Mobile świadczy usługi dostępu do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w oparciu o infrastrukturę Orange Polska, natomiast operatorzy kablowi oferują telefonię komórkową w modelu MVNO i pozyskują całość kontentu dla swoich usług płatnej telewizji od zewnętrznych producentów telewizyjnych. Naszą istotną przewagą konkurencyjną na tym rynku stanowi fakt, że w ramach Grupy Polsat zgromadziliśmy wszystkie aktywa niezbędne do tego, aby zaproponować klientom w pełni konwergentną ofertę usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych wzbogaconą o unikalny контент, który samodzielnie produkujemy.

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

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and Digital Single Market” z lipca 2018 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w Polsce w kwietniu 2017 roku wynosiło zaledwie 38%, podczas gdy średnie nasycenie w UE sięgało prawie 60%, a w Holandii i na Malcie wyniosło odpowiednio 93% i 86%. Dane te mogą być jednak zaniżone z uwagi na metodologię przeprowadzania ankiet. Dla porównania,

według PMR w 2017 roku 51% gospodarstw domowych deklaruowało korzystanie z więcej niż jednej usługi od tego samego dostawcy, podczas gdy w 2019 roku według szacunków PMR wskaźnik ten wzrósł do 54%.

Badania PMR wskazują, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W czwartym kwartale 2019 roku zdecydowało się na nią 69% Polaków. Z usług triple-play (pakiet obejmujący trzy usługi) korzystało w tym okresie 22% Polaków, a na pakiet czterech lub więcej usług zdecydowało się 8% klientów. Jeśli chodzi o strukturę pakietów, ponad 2/3 usług łączonych zawiera telefonię mobilną, podczas gdy płatna telewizja i Internet stacjonarny wchodzi w skład ok. połowy sprzedawanych pakietów. Zaledwie jedna trzecia zakupionych pakietów zawiera usługę telefonii stacjonarnej oraz mobilnego dostępu do Internetu.

Prognozy rozwoju rynku usług zintegrowanych

Według prognoz PMR rynek usług zintegrowanych będzie w kolejnych latach konsekwentnie rósł zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, co wynika z tego, że pakietyzacja usług stała się strategicznym celem podmiotów działających na rynku telekomunikacyjnym i płatnej telewizji. Zgodnie z oczekiwaniami PMR w kolejnych latach tempo wzrostu rynku usług pakietowych będzie stopniowo wyhamowywać, a przewidywana średnioroczna stopa wzrostu rynku w latach 2020-2024 wyniesie 4,5%. Motorami wzrostu będzie utrzymujące się na ścieżce wzrostu ARPU oraz rosnąca penetracja gospodarstw domowych usługami zintegrowanymi, które na koniec prognozowanego okresu wyniesie ponad 87% wg metodologii PMR.

Na rozwój polskiego rynku usług zintegrowanych w nadchodzących latach będzie miał wpływ nie tylko niski poziom nasycenia tego rynku usługami, ale także systematyczna rozbudowa i poprawa jakości infrastruktury przewodowej dostępu do sieci, w szczególności zwiększona przepustowość łączy. Istotnym czynnikiem, który naszym zdaniem wpłynie pozytywnie na rynek usług pakietowych jest epidemia COVID-19. W wyniku przejścia znacznej części społeczeństwa na model pracy i nauki zdalnej obserwowaliśmy w 2020 roku znacząco większy popyt na łącza internetowe o wyższej przepustowości, co stwarza większy potencjał na ich doprzedaż w ramach pakietów usług.

Nie bez znaczenia są też strategie operatorów opierające się na łączeniu usług telekomunikacyjnych i mediowych z usługami spoza sektora telekomunikacyjnego. Oferta usług zintegrowanych czołowych operatorów telekomunikacyjnych działających na polskim rynku obejmuje usługi dodatkowe, takie jak sprzedaż energii elektrycznej i gazu czy produktów finansowych i ubezpieczeniowych. Trendy konsolidacyjne obserwowane na rynku mediów i telekomunikacji również mogą korzystnie przełożyć się na rozwój rynku usług zintegrowanych.

2.3.2. Oferta usług łączonych

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

smartDOM i smartFIRMA to unikalne programy oszczędnościowe, oferujące szeroki wachlarz produktów i usług, które pozwalają stworzyć wygodny, bezpieczny i nowoczesny dom lub prowadzić firmę. Oparte są one o prosty i elastyczny mechanizm – wystarczy posiadać jedną usługę, żeby przy zakupie kolejnych produktów z Grupy klient otrzymał atrakcyjny rabat na cały okres trwania umowy. W ten sposób każdy klient może stworzyć zestaw dla swojej rodziny czy też firmy składający się z telewizji satelitarnej / kablowej / internetowej / naziemnej z dodatkowymi kanałami telewizyjnymi i radiowymi, Internetu LTE/5G lub stacjonarnego oraz usług telefonicznych (komórkowy abonament telefoniczny, komórka stacjonarna).

Obecnie w ramach programów smartDOM i smartFIRMA klienci mają szeroki wybór usług. Oprócz naszych flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa (w tym komórki stacjonarnej), Internetu LTE/5G i stacjonarnego Plusa oraz telewizji Cyfrowego Polsatu (satelitarnej, kablowej IPTV, internetowej oraz naziemnej), klienci smartDOM i smartFIRMA mogą również skorzystać z kompleksowych usług ubezpieczeniowych, usług z zakresu bezpieczeństwa domu, takich jak monitoring pomieszczeń, oraz oferty gazu lub prądu. Wszystkie proponowane klientom usługi pełnią ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Dzięki unikalnej formule programu smartDOM i smartFIRMA, klient może kupić niezbędne dla domu i firmy usługi w jednym miejscu dodatkowo zapewniając sobie oszczędności na każdej dokupowanej usłudze. Dzięki szerokiej, atrakcyjnej ofercie, prostych zasadach i atrakcyjnych benefitach, na początku stycznia 2020 roku, udało nam się pozyskać 2 milionowego klienta korzystającego z usług łączonych.

2.4. Sprzedaż i marketing

Marketing i budowanie marki

Wizerunek firmy oraz rozpoznawalność marki mają istotny wpływ na decyzje zakupowe większości naszych klientów. Konsekwentnie podejmujemy działania marketingowe mające na celu budowanie spójnego i zgodnego z obraną strategią wizerunku Grupy Polsat, opartego w szczególności na czterech podstawowych markach: „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Polsat” i „Netia”. Dążymy do ciągłego zwiększania zadowolenia klientów, w szczególności w zakresie dostępnych produktów i usług, jakości, użyteczności i dostępności działu obsługi klienta oraz użyteczności kanałów automatycznej informacji i kanałów samoobsługowych. Poszerzamy stale portfolio marek i budujemy produkty dopasowane do potrzeb klientów. Zbudowaliśmy dedykowaną markę Plush, która uzupełnia ofertę w segmencie pre-paid i abonament, skierowaną do młodszej grupy docelowej.

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

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję Ipsos na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w okresie luty-kwiecień 2019 roku znajomość wspomaganą naszych marek osiągnęła wysoki poziom w wielu obszarach prowadzonej przez nas działalności, takich jak telefonia mobilna, usługi internetowe, płatna telewizja, usługi zintegrowane czy serwisy VOD. Przykładowo, znajomość wspomaganą marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła 88%, zaś w segmencie transmisji danych – 68%. Wg powyższego badania wynika również, że na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością wspomaganą na poziomie 90%.

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

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

Sieć sprzedaży

Stacjonarna sieć sprzedaży Grupy według stanu na 31 grudnia 2020 roku składała się z 1.057 punktów sprzedaży zlokalizowanych na terenie całego kraju. W punktach sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji i Internetu od Cyfrowego Polsatu oraz oferta telekomunikacyjna Polkomteli, jak również dodatkowe produkty dla klientów obu operatorów, takie jak np. produkty ubezpieczeniowe czy sprzedaż fotowoltaiki, energii elektrycznej i gazu.

Sprzedaż usług Grupy Polsat odbywa się również przy udziale kanałów zdalnych. Na dzień 31 grudnia 2020 roku Cyfrowy Polsat/Polkomtel posiadał 6 call center telemarketingowych (własne i zewnętrzne) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów. Ponadto, na dzień 31 grudnia 2020 roku Netia korzystała z 4 call center telemarketingowych (własnych i zewnętrznych).

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

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2020 roku byliśmy stroną 30 aktywnych umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid, obejmujących około 60 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 150 tys. punktów sprzedających doładowania elektroniczne. Doładowania prepaid są również realizowane w kanale on-line poprzez własne strony: www.doladuj.plus.pl i www.doladuj.plushbezzlimitu.pl, poprzez dedykowane strony www partnerów oraz przez internetowe serwisy bankowe.

Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 65 tzw. kierowników klientów kluczowych oraz około 140 dedykowanych opiekunów klienta. Klienci należący do segmentu SME oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO, obsługiwani są przez około 270 autoryzowanych doradców biznesowych. Pozostali klienci z segmentu SOHO, wraz z klientami indywidualnymi, obsługiwani są przez autoryzowane Punkty Sprzedaży Plusa, a także przez własne telefoniczne centrum obsługi, centra telefoniczne partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez sklep internetowy.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)

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

Call center Cyfrowego Polsatu posiada ponad 600 stanowisk telefonicznych oraz około 320 stanowisk back-office do obsługi wniosków pisemnych oraz elektronicznych, call center Polkomtela składa się z ponad 800 stanowisk telefonicznych oraz około 350 stanowisk back-office, natomiast call center Netii dysponuje ponad 250 stanowiskami telefonicznymi oraz około 250 stanowiskami back office (w tym obsługa zgłoszeń technicznych). Nasze telefoniczne centra pozostają do dyspozycji naszych obecnych i potencjalnych klientów 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu, i odpowiadają za kompleksową i profesjonalną obsługę klienta. Operatorzy call center przekazują klientom informacje o naszych usługach, pośredniczą w zawieraniu umów abonenckich, przyjmują ewentualne reklamacje, udzielają informacji na temat płatności, świadczą wsparcie techniczne oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta.

Komunikacja online

Działania on-line odgrywają też dużą, systematycznie wzrastającą, rolę w obszarze komercyjnym, począwszy od prezentacji bogatej oferty aż po możliwość przeprowadzenia on-line pełnego procesu zakupu i obsługi posprzedażnej. Komunikacja za pośrednictwem Internetu pełni ważną rolę informacyjną dla rosnącej liczby istniejących i potencjalnych klientów. Zapewnia użytkownikom możliwość poznania oferty programowej, multimedialnej i telekomunikacyjnej Grupy Polsat, zamówienia rozmaitych usług czy wybranego sprzętu razem z wybranym pakietem lub znalezienia najbliższego punktu sprzedaży.

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

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

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

Na stronie www.netia.pl obecni i potencjalni klienci mogą znaleźć szczegółowe informacje na temat aktualnej oferty. W części skierowanej do klientów indywidualnych i małych przedsiębiorców, są to zwłaszcza usługi szerokopasmowego dostępu do internetu, pakiety internetu z TV oraz usługi dodane. Serwis internetowy Netii zawiera też rozbudowaną sekcję skierowaną do klientów instytucjonalnych. Poruszana tematyka dotyczy szeroko pojętego biznesu przyszłości i obejmuje m.in.: Cyberbezpieczeństwo, sztuczną inteligencję (AI), Internet rzeczy (IoT), rozwiązania chmurowe, czy blockchain.

Dzięki stronie www.ipla.tv oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. Aplikacja mobilna IPLI została pobrana już ponad 12 milionów razy.

Klientom naszej Grupy oferujemy dostęp do kont online - Internetowe Centrum Obsługi Klienta dla klientów Cyfrowego Polsatu i Plus Online dla klientów Polkomtela oraz Netie Online dla klientów Netii. Oferowane klientom Grupy samoobsługowe serwisy pozwalają na dostęp do kont abonenckich przez Internet i załatwienie wielu spraw bez konieczności kontaktu z infolinią. Klient zyskuje podgląd swojego konta przez Internet, gdzie po zalogowaniu może sprawdzić np. stan swoich usług, status płatności, pakiety objęte abonamentem, terminy płatności czy zamówić dodatkowe usługi. Polkomtel udostępnił aplikację mobilną do zarządzania kontem klienta, która posiada szeroki zakres funkcjonalności i jest kompatybilna z najpopularniejszymi mobilnymi systemami operacyjnymi dostępnymi na rynku. Z kolei konto klienta w Netii dostępne jest także z poziomu multimedialnego dekodera – Netia Playera, który jest na wyposażeniu wszystkich abonentów usług TV Netii i pozwala na samodzielny wybór pakietów TV.

2.5. Obsługa i utrzymanie klienta

Obsługa klienta

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

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

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

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

Polkomtel oferuje klientom szeroki zakres rozwiązań samoobsługowych, które umożliwiają zarządzanie kontami abonenckimi. Rozwiązania te obejmują automatyczny system informacji głosowych, możliwość dokonywania zmian na kontach klientów za pomocą wiadomości tekstowych oraz system USSD, w ramach którego informacje są uzyskiwane poprzez przesyłanie zapytań w formie krótkich kodów wpisywanych na klawiaturze telefonu. Ponadto oferowane rozwiązania uwzględniają internetowy system samoobsługowy Plus Online, obejmujący m.in. sekcję zawierającą odpowiedzi na częste pytania klientów, internetowy

formularz kontaktowy wsparty mechanizmami automatycznej analizy pytania klienta i udzielania informacji przed wysłaniem pytania do konsultanta, a także internetowy kanał komunikacyjny, obejmujący wsparcie klienta poprzez pocztę elektroniczną i Live Chat.

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

Klienci Netii poza wsparciem telefonicznym, e-mailowym oraz za pośrednictwem platformy Facebook mają również do dyspozycji system samoobsługi Netia Online, mechanizmy samoobsługowe dostępne w ramach IVR oraz możliwość wprowadzania zmian i realizacji zakupów pakietów TV za pośrednictwem dekodatorów. W ramach wsparcia technicznego klienci są częściowo obsługiwani przez aplikację prowadzącą automatyczną diagnostykę i naprawę kwestii technicznych. W 2021 roku planowany jest dalszy rozwój i optymalizacja Netia Online, IVR oraz uruchomienie obsługi za pośrednictwem Live Chata.

Od 2000 roku Polkomtel posiada wdrożony i stale doskonalony system zarządzania przez jakość, a od 2012 - również system zarządzania środowiskowego. Potwierdzeniem tego faktu są międzynarodowe certyfikaty ISO 9001:2015 oraz ISO 14001:2015 wydane dla Polkomtel przez DEKRA Certification Sp. z o.o. Zakres certyfikatów obejmuje sprzedaż produktów i usług telekomunikacyjnych oraz sprzedaż energii elektrycznej, obsługę i utrzymanie klienta. We wrześniu 2020 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt nadzoru w zakresie systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o.

Utrzymanie klienta

Na wysoce konkurencyjnym rynku utrzymanie klienta jest dla nas niezwykle ważnym obszarem działalności. Nasz cel to minimalizacja churnu ilościowego i wartościowego, a w efekcie skuteczne zabezpieczenie przychodów z bazy klientów Grupy Cyfrowy Polsat.

W ramach utrzymania klienta stale rozwijamy nasze oferty i sposoby działania tak, aby uzyskać jak najwyższą efektywność. Prowadzimy działania zarówno w procesie reaktywnym, jak i proaktywnym.

Proces reaktywny jest inicjowany przez klienta, który deklaruje chęć rezygnacji z korzystania z naszych usług. W ramach tego procesu wyspecjalizowany zespół konsultantów kontaktuje się z klientem i przedstawia nowe, atrakcyjne warunki dalszej współpracy, zachęcając klienta do pozostania w naszej Grupie. Proces proaktywny rozpoczyna się z naszej inicjatywy i polega na podjęciu aktywnych działań, zachęcających klienta do przedłużenia umowy jeszcze przed upływem podstawowego okresu jej trwania. Działania utrzymaniowe w ramach obydwu procesów prowadzone są w oparciu o analizy obecnego portfolio usług, z jakich korzysta klient. Dokładamy wszelkich starań, aby przedstawiona przez nas propozycja w jak najwyższym stopniu odpowiadała potrzebom klienta.

Wychodząc naprzeciw potrzebom i oczekiwaniom klienta udostępniłmy możliwość zmiany warunków umowy jeszcze w trakcie trwania kontraktu. Posiadana przez nas szeroka gama produktów sprawia, że oprócz propozycji uaktualnienia obecnych usług, z których korzysta klient, oferujemy również możliwość skorzystania z pozostałych usług dostępnych w ramach naszej Grupy. Szczególnie zwróciliśmy uwagę na rosnące potrzeby klientów w zakresie usług internetowych, gdzie położyliśmy nacisk przede wszystkim na jakość ale także na możliwość zwiększania pakietów internetowych w każdej chwili trwania kontraktu. Nie bez znaczenia był również rozwój nowych kategorii sprzętowych, co pozwoliło nam na oferowanie klientom przy przedłużeniu umowy nie tylko klasycznego smartfonu, ale szerokiej oferty elektroniki użytkowej dostępnej w dogodnym dla klienta systemie ratalnym.

Realizacja naszych ofert utrzymaniowych możliwa jest w dowolnym kanale sprzedaży – przez internet, w kanale telefonicznym z dostawą do domu lub w dowolnym punkcie sprzedaży, w zależności od wyboru klienta. Stawiamy również duży nacisk na naszą komunikację cały czas pracując nad jej efektywnością i dostosowaniem do upodobań naszych klientów.

2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

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

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego (połączenia głosowe, SMS oraz MMS) do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2020 roku Polkomtel był stroną 23 umów o połączeniu sieci z operatorami krajowymi oraz zagranicznymi w zakresie połączeń głosowych. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na obniżenie naszych kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych dla naszych użytkowników końcowych w zakresie ruchu zarówno inicjowanego, jak i zakańczanego w naszej sieci.

W 2020 roku miały miejsce nadzwyczajne okoliczności związane z sytuacją pandemiczną w kraju i za granicą, które spowodowały istotne zmiany sposobu wykonywania pracy, komunikacji zawodowej i prywatnej poszczególnych osób. Wywołało to niespotykane dotychczas, skokowe wzrosty wolumenów ruchu głosowego obsługiwane przez nas w relacjach międzyoperatorskich. Wzrosty dotyczyły zarówno połączeń wychodzących z sieci Polkomtel do sieci innych operatorów, w szczególności do sieci stacjonarnych, jak również połączeń przychodzących z innych sieci i zakańczanych w sieci Polkomtela. Dzięki dużej liczbie relacji interkonektowych, a także odpowiednio zabezpieczonej pojemności punktów styku sieci wzmożony ruch telekomunikacyjny kierowany od/do abonentów Polkomtela został obsługiwany bez poważniejszych trudności, co pozwoliło na zapewnienie w tym okresie naszym klientom możliwości korzystania z usług na najwyższym poziomie.

Równocześnie z działaniami służącymi zapewnieniu technicznej obsługi wzmożonego ruchu głosowego podejmowane były analogicznie do lat poprzednich, wzmożone działania w relacjach z operatorami krajowymi i zagranicznymi w celu redukcji ponoszonych przez nas kosztów hurtowych zakańczania połączeń. W 2020 roku odnotowaliśmy wyraźny wzrost przychodów hurtowych z usług zakańczania połączeń głosowych w sieci Polkomtel oraz usługi sprzedaży tranzytu ruchu międzysieciowego do polskich operatorów komórkowych.

W związku z przejściem kontroli nad Netią, w trakcie 2020 roku kontynuowane były inicjatywy nakierowane na uzyskanie dodatkowych synergii dla Grupy. W zakresie działalności hurtowej głównymi obszarami biznesowymi mającymi pozytywny wpływ na wynik finansowy Grupy są: wymiana ruchu głosowego, optymalizacja kosztów związanych z zakańczaniem połączeń w kraju oraz projekt optymalizacji punktów styku sieci Polkomtel i Netii, polegający na zastępowaniu infrastruktury kupowanej od podmiotów trzecich infrastrukturą należącą do Grupy i likwidacji dublujących się punktów styku.

W 2020 roku Polkomtel podpisał z Netią umowę o współpracy w zakresie odsprzedaży przez Netię do Polkomtela usługi stacjonarnego dostępu do Internetu realizowanego w oparciu o sieć Orange Polska w modelu BSA. Usługa ta umożliwia klientom Polkomtela korzystanie z Internetu na sieci Orange, dzięki czemu poszerzeniu uległ zasięg oferowanej przez Polkomtel usługi dostępu do Internetu stacjonarnego.

W roku 2020 kontynuowany był projekt migracji punktów styku sieci Polkomtel z sieciami innych operatorów na technologię IP, z zastosowaniem protokołu sygnalizacji SIP (*Session Initiation Protocol*), umożliwiającego realizację głosowych połączeń międzysieciowych w jakości HD (*HD voice*). W technologii tej obsługiwany jest ruch telekomunikacyjnych realizowany przez Polkomtel w relacji ze wszystkimi krajowymi operatorami sieci mobilnych oraz z największymi carrierami międzynarodowymi. Nasi abonenci uzyskali w ten sposób możliwość prowadzenia rozmów telefonicznych w lepszej jakości HD, a Grupa uzyskała oszczędności na kosztach transmisji oraz utrzymaniu systemów TDM. W 2021 roku planujemy migrację do technologii SIP z pozostałymi operatorami krajowymi i międzynarodowymi.

Roaming międzynarodowy

W 2020 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania hurtowych kosztów roamingu w sieciach operatorów zagranicznych, m.in. koncentrując się na redukcji kosztów usług głosowych oraz transmisji danych, a jednocześnie zwiększeniu hurtowych przychodów ze sprzedaży usługi roamingu *inbound* dla dotychczasowych oraz nowopozyskanych partnerskich sieci zagranicznych.

W 2020 roku głównym czynnikiem wpływającym na zmiany na rynku roamingu międzynarodowego był wybuch pandemii i wynikające z tego zamykanie granic pomiędzy krajami, co wpłynęło na istotne ograniczenie ruchu turystycznego i biznesowego, a w konsekwencji na zmniejszenie ruchu roamingowego. Spowodowało to konieczność zmiany strategii sprzedaży hurtowej usług roamingu przez Polkomtel oraz zakupu usług roamingowych.

W szczególności stan pandemii COVID-19 spowodował, że w okresach lockdownu nastąpił istotny spadek ruchu roamingowego, zwłaszcza w relacji z krajami spoza UE. Dlatego już w marcu 2020 roku przystąpiliśmy do rozmów z naszymi partnerami roamingowymi, aby zminimalizować szkodliwy wpływ pandemii na obszar sprzedaży i zakupu usług roamingowych. W szczególności, przedłużaliśmy okresy dyskontowe o spodziewany czas trwania wpływu pandemii, a także renegecjujowaliśmy zobowiązania. Przeprowadzone przez nas renegecjujacje umów oraz selektywne otwieranie granic w drugiej połowie 2020 roku spowodowało, że w całym 2020 roku skutecznie zneutralizowaliśmy wpływ COVID-19 na nasze wyniki finansowe w obszarze hurtowych rozliczeń ruchu roamingowego.

Oferujemy naszym klientom indywidualnym i biznesowym najbardziej konkurencyjne na rynku polskim oferty bezpiecznych pakietów roamingowych data, tj. pakietu „Atlantycki”, który obejmuje 35 krajów europejskich oraz Andorę, USA i Turcję oraz pakietu „Orientalny”, który obejmuje 101 najpopularniejszych w zakresie wyjazdów Polaków krajów świata poza Europą. Dzięki aktywnej polityce pozyskiwania nowych partnerów roamingowych do umów dyskontowych, głównie poza obszarem EOG, to jest tam, gdzie dotychczasowe koszty hurtowe roamingu międzynarodowego były wysokie, obniżamy koszty roamingu w krajach egzotycznych, aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w tych krajach po niższych cenach.

Naszym celem jest, aby w każdym kraju EOG dostępna była dla naszych klientów usługa transmisji danych w standardzie LTE w roamingu, a także usługa LTE dostępna w przynajmniej jednej sieci w najpopularniejszych dla klientów sieci Polkomtel krajach poza EOG, a w pozostałych regionach dostępne co najmniej dwie sieci z usługą 2G/3G w każdym kraju. Rozszerzamy również o kolejne kraje usługę CAMEL (protokół służący do rozliczania usług w roamingu w czasie rzeczywistym) dla użytkowników prepaid i mix Polkomtel, a także klientów MVNO, aby ułatwić im wybieranie numerów i korzystanie z połączeń głosowych w roamingu, bez konieczności korzystania z funkcjonalności oddzwania. Obecnie usługa CAMEL dostępna jest dla naszych klientów i współpracujących z nami operatorów MVNO w 328 sieciach w 184 krajach.

Dodatkowo na 2021 rok wynegecjujowaliśmy nowe hurtowe porozumienia roamingowe, koncentrując się na równoważeniu kosztów korzystania przez naszych klientów z roamingu regulowanego w EOG przychodami hurtowymi ze sprzedaży usługi roamingu w sieci Plus.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku nasza sieć oferowała usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 613 sieciach na terenie 220 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 536 sieciach na terenie 191 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można korzystać w 245 sieciach na terenie 126 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 460 sieciach na terenie 170 krajów i obszarów wydzielonych.

Dodatkowo na koniec 2020 roku udostępniliśmy usługę transmisji danych w standardzie LTE w sieci Polkomtel dla klientów 276 sieci zagranicznych, co wpływa na zwiększenie przychodów hurtowych z roamingu i pozwolił utrzymać wysoki udział Polkomtel w całkowitych przychodach z roamingu pasywnego spośród wszystkich polskich operatorów w całym 2020 roku.

W 2020 roku jako pierwsi w Polsce otworzyliśmy komercyjny Roaming 5G dla swoich klientów w trzech krajach (Holandia, Austria i Łotwa) jako element realizacji strategii udostępniania najlepszej sieci 5G w Polsce. Sieci te dostępne są dla naszych klientów bezobsługowo – wystarczy posiadać odpowiedni telefon, aby korzystać z technologii 5G w roamingu zagranicznym. Dodatkowo udostępniamy technologię 5G dla obcokrajowców logujących się w naszej sieci (aktualnie oferta działa dla 7 sieci z 6 krajów), co buduje również pozycję Plusa jako lidera technologii 5G w Polsce także spośród klientów i operatorów zagranicznych.

Operatorzy wirtualni MVNO

W 2020 roku Polkomtel umocnił pozycję lidera na rynku hurtowym MVNO. Pomimo trwającej pandemii COVID-19 nasi partnerzy MVNO odnosili znaczące sukcesy w zakresie pozyskania klientów na rynku mobilnym. Świadczą o tym, między innymi, wyniki pozyskania klientów na drodze przenośności numerów (ang. *Mobile Number Portability* - MNP). Z raportów UKE wynika, że w rankingu MNP za 2020 rok Premium Mobile, którego udziałowcem jest Polkomtel, był zdecydowanym liderem wśród wszystkich polskich wirtualnych operatorów komórkowych w zakresie pozyskania netto klientów, a łącznie nasi

partnerzy MVNO pozyskali netto ponad 2/3 wszystkich klientów końcowych pozyskanych przez operatorów MVNO działających na krajowym rynku. Istotnym elementem jest tutaj fakt, że nasi partnerzy MVNO sprzedają głównie usługi abonamentowe, na które pandemia miała mniejszy wpływ niż na usługi przedpłacone.

Istotnym czynnikiem wpływającym w 2020 roku na nasze przychody z usług hurtowych był znaczący wzrost ruchu telekomunikacyjnego spowodowany przejściem na nauczanie i pracę zdalną. W trudnej sytuacji epidemiologicznej organizowaliśmy specjalne promocje hurtowe, aby klienci naszych partnerów MVNO mogli korzystać z usług w zwiększonym zakresie nie ponosząc nadmiernie wysokich kosztów.

Polkomtel rozwija także współpracę z partnerami hurtowymi w zakresie obsługi numerów wirtualnych, które w coraz bardziej cyfrowym świecie są istotnym elementem usług dla klientów końcowych. Kończymy również prace na udostępnieniem usług VoLTE oraz VoWiFi, aby także klienci MVNO w każdych warunkach mogli korzystać z usług o najwyższej jakości.

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

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

2.7. Działalność w segmencie mediowym: telewizja i online

2.7.1. Otoczenie rynkowe

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

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

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

Rynek internetowy w Polsce tworzony jest przez mieszkankę różnych podmiotów, począwszy od dużych międzynarodowych koncernów, poprzez polskie duże grupy mediowe, mniejszych wydawców, a kończąc na małych witrynach należących do firm i osób prywatnych.

Rynek internetowy nie jest regulowany, każda firma oraz osoba fizyczna może założyć własną stronę internetową, konieczne jest jedynie zarejestrowanie niewykorzystwanego obecnie adresu strony w odpowiedniej domenie. Organem, który w Polsce pełni funkcję rejestru dla domeny internetowej „.pl” jest NASK (Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa – Państwowy Instytut Badawczy), nie ma jednak ograniczeń terytorialnych i każdy polski internauta może zarejestrować adres swojej strony w domenie dowolnego kraju. Do nielicznych ograniczeń należy np.: brak możliwości zarejestrowania adresu strony w niektórych domenach funkcjonalnych, jak np. domena „.gov” przeznaczona tylko dla instytucji rządowych.

Rynek reklamy w Polsce. Według szacunków domu mediowego Zenith w 2020 roku Polska była drugim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 8,9 mld złotych (po rabatach), z 6,7% spadkiem względem 2019 roku w efekcie wpływu pandemii COVID-19.

W 2020 roku telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 43%. Zdaniem Zenith udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową. Wzrost udziału Internetu nie wpływa istotnie na pozycję reklamy telewizyjnej z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2016-2023:

	2016	2017	2018	2019	2020	2021P	2022P	2023P
TV	48%	47%	46%	45%	43%	43%	42%	42%
Internet	30%	32%	34%	36%	41%	41%	41%	41%
Radio	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Reklama zewnętrzna	6%	6%	5%	6%	4%	4%	5%	5%
Prasa	7%	6%	5%	5%	3%	3%	3%	3%
Kino	2%	2%	2%	2%	0,4%	1%	1%	1%

Źródło: Zenith, „Advertising Expenditure Forecasts - December 2020”. W powyższym raporcie Zenith dokonał zmian w metodologii skutkujących przeszacowaniem udziałów rynkowych za poprzednie okresy.

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest niezmiennie wysoka konsumpcja telewizji. W 2020 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 261 minut dziennie. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców.

W oparciu o estymacje wielkości rynku reklamy wykonane przez dom mediowy Publicis Group, szacujemy, że w 2020 roku Grupa Polsat miała 28,5% udziału w rynku reklamy telewizyjnej, wartym około 3,9 mld zł. Wskaźnik *power ratio* wyniósł w 2020 roku 1,2 (liczony jako stosunek udziału w rynku reklamy do udziału w widowni w grupie wszyscy 4+). Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto analizując relację między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, widzimy wciąż duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,39%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (1,02%), Słowacji (0,75%), Niemczech (0,65%) czy w Austrii (0,45%).

Główne stacje telewizyjne

Polski rynek telewizyjny pozostaje zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2, które w 2020 roku uzyskały łącznie 31,3% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. W roku 2020 w dalszym ciągu obserwowaliśmy wyraźny postęp fragmentaryzacji rynku telewizyjnego. Mniejsze stacje dostępne w multiplexach zyskiwały na znaczeniu, przede wszystkim kosztem wspomnianych czterech największych kanałów dostępnych wcześniej w analogowej telewizji naziemnej.

W roku 2020 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 9,5% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł 99,9%. Pozostałe kanały Grupy Polsat miały 14,4% udziału w widowni. Na kanały Grupy Polsat, oprócz kanału głównego, składa się 35 stacji konkurujących w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne, muzyczne, gry, e-sport). Są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej oraz sześć kanałów dostępnych drogą naziemną: cztery wchodzące w skład MUX-2 (POLSAT, TV4, TV6 i Super Polsat) oraz dwa na MUX-1 (od 4 grudnia 2017 roku Eska TV i Polo TV). POLSAT, główna stacja Grupy, wchodząca w skład MUX-2, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1, TVP2 oraz mniejszymi kanałami dostępnymi w naziemnej telewizji cyfrowej.

W 2020 roku główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 9,6% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 100%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku i obecnie należy do Grupy TVN Discovery Polska. Kanały tematyczne Grupy Discovery uzyskały w całym 2020 roku 17,0% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dwanaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest również jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2020 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 5,7% (TVP1) i 6,4% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny wynosi 100% (TVP1) i 99,9% (TVP2) telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP

zyskały 7,8% udziałów w widowni. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, uzyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych. Obowiązujący TVP zakaz przerywania programów blokami reklamowymi istotnie wpływa na ograniczenie zasobów reklamowych stacji, a przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko 38,2% całkowitych przychodów grupy TVP w roku 2018 roku.

Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)

Od lipca 2013 roku telewizja naziemna nadawana jest cyfrowo w technologii *Digital Video Broadcasting-Terrestrial* (DVB-T). Technologia telewizji cyfrowej oferuje dostęp do elektronicznego przewoźnika po programach, który umożliwia każdemu widzowi zbudowanie własnych definicji ulubionych programów czy też zaprogramowanie kontroli rodzicielskiej oraz umożliwia nadawcom oferowanie dodatkowych usług, takich jak dodawanie do programów dodatkowych ścieżek dźwiękowych (np. dodatkowej narracji programu dla potrzeb osób z dysfunkcją wzroku – audiodeskrypcja czy też wersji oryginalnej filmu), czy możliwość dodania napisów dla osób z dysfunkcją słuchu.

Termin multiplex (MUX) oznacza pakiet programów telewizyjnych i radiowych, czasem wzbogacony o dodatkowe usługi, transmitowany cyfrowo na jednym kanale częstotliwości. Obecnie usługa telewizji cyfrowej oferowana jest w Polsce na czterech multiplexach bezpłatnych (MUX-1, MUX-2, MUX-3, MUX-8) oraz jednym płatnym (MUX-4), skierowanym do odbioru telewizji w urządzeniach mobilnych oraz kilku multiplexach lokalnych. Szacuje się, że docelowo na polskim rynku może funkcjonować sześć multiplexów.

POLSAT, nasz główny kanał, oraz kanały Super Polsat, TV4 i TV6 są nadawane w ogólnopolskiej sieci cyfrowych nadajników naziemnych w ramach MUX-2 oraz na multiplexach lokalnych. Inne kanały Grupy Polsat, tj. Eska TV, Polo TV oraz Focus TV, znajdują się w sieci nadajników w ramach MUX-1, a kanał Eska TV Extra nadawany jest na multiplexach lokalnych. Dodatkowo, na multiplexie ogólnopolskim MUX-8 znajduje się należący do nas aktualnie kanał Nowa TV. Dodatkowo MUX-4 jest zarezerwowany dla spółki INFO-TV-FM (należącej do Cyfrowego Polsatu), która uruchomiła na nim emisję telewizji na urządzenia mobilne.

Główni gracze na polskim rynku internetowym

Głównymi graczami na polskim rynku internetowym są dwa rodzaje podmiotów:

- międzynarodowi giganci technologiczni, oferujący swoje produkty i usługi na całym świecie, dominujący na światowym rynku internetowym. Należą do nich m.in: Google, YouTube, Facebook,
- lokalne duże grupy medialne.

Grupa Polsat-Interia znajduje się wśród liderów internetowych grup mediowych w Polsce, rozumianych jako wydawcy internetowi wytwarzający treści redakcyjne.

L.p.	Grupa mediowa	Liczba realnych użytkowników	Zasięg	Odsłony	Średni czas na użytkownika	Średni czas wizyty
1	Grupa Wirtualna Polska	21.748.176	65,42%	3.514.025.022	2h 42m 14s	3m 59s
2	Grupa RAS Polska	21.597.192	64,97%	2.463.779.391	2h 9m 45s	4m 29s
3	Grupa Polsat-Interia	20.105.496	60,48%	1.712.452.454	1h 8m 17s	3m 51s
4	Grupa Agora	18.038.376	54,26%	615.683.054	44m 40s	2m 44s
5	Grupa Polska Press	17.383.248	52,29%	960.686.594	20m 15s	1m 42s
6	Grupa ZPR Media	16.323.768	49,10%	305.577.911	19m 0s	2m 25s
7	Grupa TVN	13.356.576	40,18%	295.784.570	1h 19m 25s	10m 48s
8	Grupa Eurozet	12.843.360	38,63%	85.657.960	8m 56s	1m 58s
9	Grupa RMF	10.346.616	31,12%	93.420.391	36m 39s	6m 54s
10	Grupa TVP	10.272.744	30,90%	130.935.463	1h 13m 7s	14m 51s

Dane: Mediapanel, styczeń 2021

2.7.2. Oferta

Kanały

Jesteśmy przekonani, że nasze portfolio kanałów jest skierowane do istotnych segmentów widzów a także, że utrzymamy pozycję lidera w segmencie programów sportowych oraz że umocnimy się w segmencie telewizji informacyjnej. Oferta Grupy Polsat jest skierowana do całej rodziny. Na koniec grudnia 2020 roku portfolio kanałów Grupy składało się z 36 kanałów własnych oraz 6 kanałów stowarzyszonych.

Portfolio kanałów Grupy Cyfrowy Polsat

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
POLSAT	SD/HD	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
Polsat Sport	HD/SD mob	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	45,0%
Polsat Sport Extra	HD/SD mob	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	37,1%
Polsat Film	HD/SD mob	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	54,0%
Polsat Cafe	HD/SD mob	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	54,6%
Polsat Play	HD/SD mob	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	51,2%
Polsat2	HD	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	61,5%
Polsat News	HD/SD mob	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	67,1%
Polsat News 2	SD	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	56,3%
Polsat Sport News	HD	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	30,0%
TV4	SD/HD	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
TV6	SD/HD	30-05-2011	rozrywkowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,7%
Polsat Seriele	HD	01-09-2013	kobiety	kabel/satelita	non-FTA	50,2%
Disco Polo Music	SD	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	50,5%
Polsat Music	HD	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	49,2%
Polsat 1	SD	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Fight	HD	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	20,1%
Super Polsat	SD/HD	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,3%
Polsat Doku	HD	10-02-2017	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	36,4%
Eska TV	SD/HD	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,7%
Eska Rock TV	SD	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	48,4%
Eska TV Extra	SD/HD	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,3%
Polo TV	SD/HD	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,8%
VOX Music TV	SD	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	57,2%
Superstacja	HD	02-10-2006	informacyjno- rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	56,2%
Eleven Sports 1	HD/UHD	02-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	15,4%
Eleven Sports 2	HD	22-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	15,5%
Eleven Sports 3	HD	12-09-2016	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Eleven Sports 4	HD	20-11-2017	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 1	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 2	HD	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Games	HD	15-10-2018	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	30,4%
Polsat Rodzina	HD	16-10-2018	rodzinny	kabel/satelita	non-FTA	29,7%
TV Okazje	SD	02-10-2017	sprzedażowa	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Fokus TV	SD/HD	28-04-2014	edukacyjno - poznawczy	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,6%
Nowa TV	SD/HD	09-11-2016	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	86,7%

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny ⁽¹⁾
Polsat Jim Jam	SD	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	45,2%
CI Polsat	HD	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	43,3%
Polsat Viasat Explore	HD	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	44,2%
Polsat Viasat Nature	HD	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	44,3%
Polsat Viasat History	HD	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	51,4%
Polsat Comedy Central Extra	HD	03-03-2020	serialowo - rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	49,7%

(1) NAM, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2020 roku.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2018-2020⁽¹⁾

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2018	2019	2020
POLSAT	11,37%	10,99%	9,51%
TV4	3,85%	3,50%	3,38%
TV6	1,47%	1,63%	1,68%
Polsat2	1,37%	1,28%	1,33%
Polsat News	0,69%	0,73%	1,77%
Polsat Sport	0,32%	0,35%	0,18%
Polsat Film	0,65%	0,73%	0,79%
Polsat Play	0,52%	0,63%	0,64%
Polsat Cafe	0,32%	0,39%	0,40%
Polsat Sport Extra	0,07%	0,08%	0,06%
Polsat Sport News HD	0,03%	0,04%	0,03%
Polsat News 2	0,04%	0,04%	0,05%
Polsat Seriale	0,14%	0,14%	0,22%
Disco Polo Music	0,20%	0,18%	0,15%
Polsat Music ⁽³⁾	0,05%	0,04%	0,06%
Polsat 1 ⁽²⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Fight	0,03%	0,04%	0,04%
Super Polsat	1,05%	1,09%	1,26%
Polsat Doku	0,06%	0,11%	0,11%
Eska TV	0,80%	0,66%	0,63%
Eska Rock TV	0,02%	0,04%	0,03%
Eska TV Extra	0,08%	0,07%	0,09%
Polo TV	0,94%	0,99%	0,62%
VOX Music TV	0,09%	0,09%	0,12%
Superstacja ⁽⁴⁾	0,06%	0,06%	0,03%
Eleven Sports 1 ⁽³⁾	0,13%	0,25%	0,20%
Eleven Sports 2 ⁽³⁾	0,05%	0,05%	0,04%
Eleven Sports 3 ^{(2) (3)}	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ^{(2) (3)}	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ^{(2) (5)}	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ^{(2) (5)}	n/d	n/d	n/d
Polsat Games ⁽⁶⁾	0,04%	0,04%	0,05%

Polsat Rodzina TV ⁽⁷⁾	0,03%	0,03%	0,05%
TV Okazje ⁽²⁾	n/d	n/d	n/d
Fokus TV ⁽⁸⁾	0,89%	0,87%	1,09%
Nowa TV ⁽⁸⁾	0,29%	0,27%	0,26%

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

- (1) Dane uwzględniają przesunięcia oglądalności TSV, live+2.
 (2) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.
 (3) Kanał dołączony do Grupy Polsat 24 maja 2018 roku.
 (4) Kanał dołączony do Grupy Polsat 5 czerwca 2018 roku.
 (5) Kanał uruchamiany na czas rozgrywek ligowych.
 (6) Kanał nadaje od 15 października 2018.
 (7) Kanał nadaje od 16 października 2018.
 (8) Stacja włączona do portfolio Grupy Polsat dnia 18 września 2020 roku.

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

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2018	2019	2020
Polsat JimJam	0,10%	0,19%	0,18%
CI Polsat	0,13%	0,20%	0,13%
Polsat Viasat Explore	0,11%	0,11%	0,12%
Polsat Viasat History	0,11%	0,18%	0,14%
Polsat Viasat Nature	0,03%	0,03%	0,04%
Polsat Comedy Central Extra ⁽²⁾	0,16%	0,23%	0,29%

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

- (1) Dane uwzględniają przesunięcia oglądalności TSV, live+2.
 (2) Kanał w portfolio od marca 2020 roku, wcześniej nadawał jako Comedy Central Family.

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 względu na przychody reklamowe okresy: wiosnę (marzec – maj) i jesień (wrzesień – listopad). Wtedy mają miejsce emisje premierowe. W miesiącach letnich i zimowych oferta stacji składa się w znacznej mierze z powtórek programów, których premierowe emisje miały miejsce w sezonie.

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

Źródła pozyskiwania programów polskich

Dążymy do różnicowania źródeł pozyskiwania programów, co ma na celu zagwarantowanie efektywnego zarządzania kosztami produkcji. Dzięki temu możemy wybierać z szerokiego wachlarza ofert te, które są zarówno atrakcyjne, jak i efektywne kosztowo, aby zapewnić gwarantującą sukces konstrukcję ramówki. W przypadku produkcji własnych organizujemy przetargi umożliwiające wybranie producentów oferujących najwyższą jakość i atrakcyjną cenę. Produkcje polskie są najczęściej kierowane do wykonawców zewnętrznych, jednak część z nich powstaje z wykorzystaniem zasobów własnych Grupy. W naszych kanałach produkcje polskie stanowią około 60% emitowanych treści programowych.

Programy zlecone, gdy jest to konieczne, kierowane są do zewnętrznych producentów, co ma zapewnić dodatkowe wsparcie przy ich realizacji. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów stałych (tak osobowych jak i sprzętowych) działania Grupy. Lista zewnętrznych producentów, z usług których korzystamy, obejmuje około 50 podmiotów, tak polskich, jak i zagranicznych. Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play, Polsat Cafe, Super Polsat, Polsat Rodzina i Polsat Games korzystamy z mniejszych, lokalnych firm producenckich. Polsat News jest produkowany głównie na bazie aktywów i zasobów własnych Grupy Polsat. Kanały sportowe opierają się przede wszystkim na realizacji transmisji z wydarzeń sportowych, do których zakupiliśmy prawa, a ich realizacja opiera się na zasobach własnych Grupy.

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

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

Źródła pozyskiwania programów zagranicznych

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

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

Zakup praw do transmisji sportowych

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

W 2020 roku, mimo specyficznej sytuacji na rynku wywołanej pandemią COVID-19, Telewizja Polsat podpisała nową umowę z Infront/CEV na szereg wydarzeń siatkarskich, w tym na rozgrywki siatkarskiej Ligi Mistrzów, dwie kolejne edycje Mistrzostw Europy, czy Kwalifikacje do Igrzysk Olimpijskich 2024. Pokazujemy również gale największej światowej federacji MMA UFC.

Na mocy obowiązującej umowy z Międzynarodową Federacją Siatkarską FIVB przez najbliższe kilka lat będziemy emitować najważniejsze wydarzenia siatkówki światowej i reprezentacyjnej. Pakiet nabytych praw obejmuje Siatkarską Ligę Narodów - w sumie aż 260 spotkań w sezonie, turnieje kwalifikacyjne do Siatkarskiej Ligi Narodów - Challenger Cup, turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich 2020 i 2024, Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet 2022 oraz Puchar Świata 2019 i 2023.

Od dekady posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Orlen Ligi. W roku 2020 przedłużyliśmy ten kontrakt na kolejne cztery sezony do 2027/28 włącznie.

Grupa Polsat oferuje swoim widzom i abonentom także mecze najbardziej prestiżowych piłkarskich rozgrywek klubowych – Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA dla wszystkich kanałów dystrybucji – m.in. telewizji, internetu i urządzeń mobilnych. Rozgrywki te pokazywane są w specjalnie stworzonych dedykowanych im kanałach Polsat Sport Premium.

Sprzedaż reklam i sponsoring w telewizji

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

Spoty reklamowe oferowane są przez nadawców w dwóch formach: sprzedaż punktów GRP oraz sprzedaż według cennika na dany miesiąc. Sprzedaż punktów GRP polega na dostarczeniu reklamodawcy określonej widowni w oparciu o wyniki oglądalności. Wycena świadczenia opiera się na ustalonym koszcie jednego punktu ratingowego. Sprzedaż według cennika opiera się na cenniku ustalonym przez nadawcę dla poszczególnych bloków reklamowych. Reklamodawca wybiera określone bloki reklamowe i płaci za nie zgodnie z cennikiem.

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

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

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

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

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

Ceny GRP są ustalane przez zespół Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie punktów ratingowych są rezerwowane w wybranych blokach reklamowych na bazie zasobów, jakie zostają po zarezerwowaniu reklam kupionych wg cen cennikowych. Zdaniem zarządzających polityką handlową biura, taki system sprzedaży jest najbardziej optymalny jeśli chodzi o maksymalizację przychodów. W roku 2020 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 75% sprzedaży w głównym kanale Grupy, stacji POLSAT.

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 wprost zależne od sytuacji ekonomicznej, jak ma to miejsce w przypadku przychodów reklamowych.

Sprzedaż reklam internetowych

W przypadku reklamy internetowej funkcjonuje kilka podstawowych rodzajów oferowanych przez Polsat Media Biuro Reklamy:

- reklama graficzna (display) – elementy graficzne różnej wielkości i kształtu, wyświetlane w określonym miejscu na stronie. Formaty te mogą występować także w formie pływającej (przesuwają się wraz ze scrollowaniem strony, pozostając zawsze w tym samym miejscu na ekranie monitora) lub rozwijanej (zmieniając rozmiar po najechaniu

na nie kursorem myszy). Reklamami graficznymi są również różne formy reklam inwazyjnych, wyświetlanych np. jako nowa warstwa na stronie przykrywająca całkowicie oglądaną stronę,

- reklama wideo – występująca w postaci spotów analogicznych do telewizyjnych spotów reklamowych, odtwarzana przed, w trakcie i/lub po zakończeniu odtwarzania materiału wideo,
- e-mail marketing – forma reklamowania konkretnego produktu poprzez rozsyłanie wiadomości e-mail zawierających wyłącznie przekaz reklamowy do bazy użytkowników posiadających konto w serwisie pocztowym Interii,
- formy niestandardowe takie jak:
 - artykuły sponsorowane – specjalnie przygotowane artykuły, które poza wartością merytoryczną dla użytkownika, zawierają w sobie także przekaz reklamowy,
 - influencer marketing – forma marketingu w mediach społecznościowych, polegająca na lokowaniu produktu we wpisach i relacjach wideo osób znanych i wpływowych.

Istnieją dwa podstawowe modele sprzedaży powierzchni reklamowych:

- direct – sprzedaż powierzchni bezpośrednio przez Polsat Media Biuro Reklamy konkretnemu reklamodawcy,
- programmatic – wystawienie powierzchni do sprzedaży w modelu aukcyjnym z możliwością zakupu konkretnej emisji albo przez dowolnego reklamodawcę (open market), albo tylko przez wybrane podmioty (private marketplace).

Polsat Media Biuro Reklamy sprzedaje reklamy graficzne i wideo w dwóch modelach rozliczeniowych. W modelu odsłonowym klient dokonuje zakupu określonej liczby emisji reklamy lub wykupuje stałą obecność swojej reklamy w określonym miejscu strony na określony czas. Modele efektywnościowe polegają na tym, że reklamodawca płaci tylko za wykonanie przez użytkownika określonej akcji, np. kliknięcie w reklamę, wypełnienie formularza, dokonanie zakupu itp., bez względu na to ile jego reklam zostało ogólnie wyświetlonych dla osiągnięcia tego celu.

W przypadku formatów niestandardowych ceny ustalane są indywidualnie.

2.7.3. Sprzedaż

Sprzedaż reklamy telewizyjnej/online i sponsoringu

W naszym segmencie mediowym, kluczowe źródło przychodów (około 62% w 2020 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialne za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, reklamy internetowej, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych. Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się obsługą reklamową kanałów telewizyjnych i online należących do Grupy Telewizji Polsat oraz Grupy Interia.pl.

W 2020 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach Grupy Polsat, jak również 50 stacjach należących do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media Biuro Reklamy są międzynarodowe domy mediowe, które funkcjonują jako pośrednicy negocjujący warunki, a następnie realizują kampanie dla swoich klientów. Sprzedaż czasu reklamowego odbywa się zarówno na mocy całorocznych kontraktów z domami mediowymi, jak i na bazie bezpośrednich zleceń od klientów. W roku 2020 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało ok. 70% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media Biuro Reklamy. Podobnie jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy posiada dość stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

Polsat Media to również kompleksowa oferta produktów non-tv, w których skład wchodzi: Polsat Media Online (reklama video oraz display), Polsat Media AdScreen (cyfrowe nośniki OOH), Polsat Media AdTube (platforma zrzeszająca popularnych twórców internetowych – youtuberów i influencerów), Polsat Media Digital Audio (reklama audio w Internecie) oraz ponadregionalna stacja radiowa Muzo.fm. W 2020 roku Polsat Media otrzymało nagrodę „Fighter Roku” w raporcie opublikowanym przez „Media i Marketing Polska”.

W związku ze sfinalizowaniem przez Grupę Polsat przejęcia spółek z Grupy Interia.pl, od 1 października 2020 roku pełna obsługa reklamowa oraz wszystkie zlecenia na zakup powierzchni reklamowej w serwisach Grupy Interia.pl są realizowane przez Polsat Media.

Od 1 stycznia 2021 roku Polsat Media jest wyłącznym reprezentantem handlowym Telewizji Puls w zakresie sprzedaży spotów reklamowych. Telewizja Puls to trzecia największa telewizja komercyjna w Polsce – nadawca dwóch ogólnopolskich kanałów telewizyjnych TV Puls i PULS 2, o łącznym udziale w oglądalności na poziomie 6,3% w grupie A16-49. Po dołączeniu do portfolio Polsat Media kanałów Telewizji Puls jesteśmy największym brokerem telewizyjnym na rynku, mamy największy udział w oglądalności (ok. 40% w grupie A16-49) oraz największy udział w rynku reklamy TV – 45%.

Sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy Polsat

Drugim źródłem przychodów w naszym segmencie mediowym jest sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2020 to źródło przychodów stanowiło 30% przychodów tego segmentu. Umowy na dystrybucję kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych nie są z zasady umowami na wyłączność. Standardowe umowy na dystrybucję polegają na ustaleniu miesięcznej stawki za dostarczanie klientom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od ilości klientów, do których trafiają nasze programy.

Dystrybucja treści za pośrednictwem Internetu

Jednym ze źródeł przychodów Grupy Telewizji Polsat jest również dystrybucja naszych programów w Internecie za pośrednictwem naszej telewizji internetowej IPLA. IPLA jest w czołówce rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach (komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery, konsole do gier), jak i pod względem oferowanego kontentu. Udostępnianie programów w IPLA oparte jest na trzech modelach rozliczeń (transakcyjnym, subskrypcyjnym i reklamowym), przy czym w ostatnim czasie wyraźnie zyskują na popularności rozwiązania odpłatne.

Zespół sprzedaży

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

Od 2009 roku Polsat Media Biuro Reklamy wykorzystuje system informatyczny dedykowany sprzedaży reklam, PROVYS Sales. Wdrożone rozwiązania informatyczne są w pełni kompatybilne z PROVYS Office, zintegrowanym systemem klasy ERP, wykorzystywanym przez Grupę do zarządzania m.in. emisją programów. PROVYS Sales pozwala na równoczesne sprzedawanie reklam w 78 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2020 roku, automatyczną emisję reklam, jak i na analizę posprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM). Aktualnie Polsat Media Biuro Reklamy sprzedaje czas reklamowy w 80 kanałach.

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

Od 1 października 2020 roku, w związku ze sfinalizowaniem przez Grupę Polsat przejęcia spółek z Grupy Interia.pl, pełna obsługa reklamowa oraz wszystkie zlecenia na zakup powierzchni reklamowej w serwisach Grupy Interia.pl są realizowane przez Polsat Media Biuro Reklamy.

Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się także różnorodnymi analizami rynkowymi bazując na zewnętrznych niezależnych raportach branżowych takich firm jak Starcom czy Zenith. W analizach Polsat Media Biuro Reklamy korzysta także z badania

konsumenckiego TGI realizowanego przez KANTAR, badania Mediapanel – dostarczającego informacji o zachowaniu polskich internautów oraz innych dedykowanych narzędzi od Grupy Gemius (AdReal, Prism, AdOcean).

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

2.7.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

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

Transmisja naziemna

POLSAT, nasz główny kanał, oraz kanały Super Polsat, TV4 i TV6 są nadawane w ogólnopolskiej sieci cyfrowych nadajników naziemnych w ramach MUX-2 obsługiwanej przez Emitel (podmiot niezależny) oraz na multipleksach lokalnych: MUX-L4, obsługiwanych przez MWE Teleport Sp. z o.o., i MUX-TVS. Inne kanały Grupy Polsat, tj. Eska TV, Polo TV oraz Focus TV, znajdują się w sieci nadajników w ramach MUX-1 obsługiwanych również przez Emitel, a kanał Eska TV Extra nadawany jest na multipleksach lokalnych MUX-L1 (Emitel/Telewizja Łużyce), MUX-L2 (TVT), MUX-L3 (NTL), MUX-L4 (MWE Teleport Sp. z o.o.). Dodatkowo, na multipleksie ogólnopolskim MUX-8 obsługiwanych przez Emitel znajduje się nasz nowonabyty kanał Nowa TV. Z wyżej wymienionymi podmiotami mamy zawarte stosowne umowy na transmisję, dosył, multipleksowanie i monitorowanie kanałów w sieci cyfrowej. Pozostałe kanały Telewizji Polsat nadawane są za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych, telewizji kablowych oraz dystrybutorów kanałów telewizyjnych w sieciach IP.

Przekaz satelitarny

Mamy jako Grupa kilka umów korzystania z transponderów satelitarnych Eutelsat S.A. Są to umowy kontrybucyjne: dwie 8-letnie umowy zawarte w 2017 roku, umożliwiające nam korzystanie z dwóch pasm na satelicie Eutelsat 12 West A, 5-letnia umowa zawarta w 2017 roku na korzystanie z pasma na satelicie Eutelsat 33C. Za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu Telewizja Polsat ma dostęp do siedmiu innych transponderów Eutelsat.

Technologia i infrastruktura

Telewizja Polsat jako wiodący nadawca komercyjny i twórca treści telewizyjnych wykorzystuje najnowsze technologie i bazuje na nowoczesnym sprzęcie. Głównym formatem obrazu jest standard High Definition 1080i50. Kluczowe elementy zaplecza technologicznego to:

- cztery studia telewizyjne, wszystkie wyposażone w nowoczesny, nowy lub niedawno zmodernizowany sprzęt HD,
- dwie hale produkcyjne (o powierzchni 1200 m² i 1600m²) dedykowane do produkcji średnich i dużych widowisk rozrywkowych czy teleturniejów,
- trzy hale produkcyjne (2 x 500m² oraz 700m²) dla potrzeb publicystyki, rozrywki, sportu oraz e-sportu - dla ich potrzeb zostały wybudowane dwie reżyserki w technologii HD z zaawansowanymi multimedialnymi elementami scenograficznymi z wykorzystaniem technologii VR, AR i studia wirtualnego,
- pięć w pełni cyfrowych wozów transmisyjnych HD,
- dwukamerowy wóz Slow Motion HD do powtórek sportowych,
- 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych bezpośrednio z miejsc wydarzeń, pracujących w jakości HD,
- mobilne zestawy do realizacji prostych relacji sportowych i form publicystycznych umożliwiające zarówno pracę lokalną z dosyłem finalnego sygnału po łączach IP jak i realizację zdalną z siedziby Telewizji Polsat,
- wielokanałowy, automatyczny system emisji dla naszych kanałów,
- system multipleksu zapewniający efektywną dystrybucję sygnału do widza,
- cyfrowy system przełączania sygnałów telewizyjnych ośrodka,

- systemy i sieci komputerowe przeznaczone do obsługi zadań technologicznych w obszarach produkcji programów informacyjnych, sportowych, autopromocyjnych i postprodukcji,
- centra danych podstawowe i zapasowe z platformami wirtualizacyjnymi dla serwerów i stacji klienckich,
- cyfrowe archiwum programowe z nowoczesnym systemem zarządzania treścią – Media Asset Management,
- systemy montażowe pracujące w HD połączone sieciami technologicznymi IT i SDI,
- zwirtualizowane stanowiska dziennikarskie i montażowe pracujące na rzecz kanałów informacyjnych, z możliwym dostępem zdalnym,
- ponad 80 kamer reporterskich HD,
- systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku oraz pomiędzy stacją a halami produkcyjnymi i biurami regionalnymi w całym kraju,
- dwusłownikowy śmigłowiec EC-135 z kamerą HD stabilizowaną żyroskopowo, wykorzystywany do potrzeb realizacyjnych z możliwością przesyłu sygnału w jakości HD do 100 km.

2.7.5. Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu mediowego dysponujemy aktualnie 36 koncesjami nadawczymi, w tym 6 koncesjami uniwersalnymi i 30 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 4 koncesje dotyczą wyłącznie nadawania naziemnego (kanały POLSAT, TV4, NOWA TV, Fokus TV), 4 koncesje dotyczą nadawania naziemnego i transmisji satelitarnej (kanały: Super Polsat, TV6, Polo TV i Eska TV), 28 koncesji nadawczych dotyczy wyłącznie transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

W poniższej tabeli przedstawiono koncesje, jakie obecnie posiada Grupa:

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

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
Polsat X ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Sport News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	20 grudnia 2026
Polo TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	23 lutego 2031
VOX Music TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	29 kwietnia 2024
Eska TV	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	26 maja 2029
Eska TV EXTRA	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
Eska Rock TV	Music TV sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 marca 2026
Polsat Games	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Rodzina	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Polsat Smart Dom ⁽¹⁾	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 września 2028
Superstacja	Superstacja Sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
NOWA TV	TV Spektrum sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie naziemne (analogowe/cyfrowe)	KRRiT	6 stycznia 2026
Nova TV ⁽¹⁾	TV Spektrum sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
Fokus TV	TV Spektrum sp. z o.o.	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	21 listopada 2023

(1) Kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

2.7.6. Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy

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

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

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

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

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

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

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

W listopadzie 2019 roku w siedzibie Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji została podpisana samoregulacja, którą przygotowali wspólnie nadawcy telewizyjni prowadzący działalność reklamową na rzecz kanałów własnych i reprezentowanych (Telewizja Polsat, Telewizja Polska, Telewizja TVN) oraz organizacje zrzeszające producentów suplementów diety (PASMI Związek Pracodawców „Polski Związek Producentów Leków Bez Recepty”, Polska Izba Przemysłu Farmaceutycznego i Wyrobów Medycznych POLFARMED, Krajowa Rada Suplementów i Odżywek, Polski Związek Producentów Przemysłu Farmaceutycznego PZPPF). Istotą samoregulacji jest powszechne przyjęcie zapisów, których stosowanie zapewni z jednej strony dostęp użytkowników do rzetelnej informacji o korzystnym, wspomagającym funkcje organizmu działaniu suplementów, z drugiej natomiast w jeszcze większym niż dotychczas stopniu zabezpieczy widzów przed nadmierną intruzywnością przekazu reklamowego. Samoregulacja dotyczy wszystkich reklam suplementów diety emitowanych od dnia 1 stycznia 2020 roku.

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

Rezerwacje częstotliwości na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych

Polkomtel otrzymał koncesję na świadczenie usług telefonii komórkowej na terenie Polski z przydziałem częstotliwości w paśmie 900 MHz (wydaną w 1996 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 1800 MHz (wydaną w 1999 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2100 MHz (przyznaną w 2000 roku) oraz koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej w paśmie 2600 MHz (wydaną w 2016 roku). Obecnie przepisy nie wymagają posiadania koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych, a uprawnienie do korzystania z częstotliwości wynika z przyznanych decyzji rezerwacyjnych i może być przedłużone na dalsze okresy przez Prezesa UKE w wyniku wniosku o przedłużenie rezerwacji częstotliwości (który zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym należy złożyć w okresie od 4 lat do 1 roku przed datą wygaśnięcia rezerwacji). Obecnie Polkomtel, na podstawie wydanych przez Prezesa UKE decyzji rezerwacyjnych, jest uprawniony do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz do dnia 24 lutego 2026 roku, w paśmie 1800 MHz do dnia 14 września 2029 roku, w paśmie 2100 MHz do dnia 1 stycznia 2023 roku oraz 2600 MHz do dnia 25 stycznia 2031 roku. Wszystkie rezerwacje częstotliwości są „neutralne technologicznie” i mogą być także wykorzystywane do świadczenia usług w każdej z obecnie używanych technologii (2G, 3G, 4G lub 5G). Dodatkowo, w wyniku połączenia z Nordisk Polska, Polkomtel uprawniony jest do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 420 MHz, na podstawie decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 grudnia 2020 r., do dnia 31 grudnia 2035 roku.

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

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

Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia

W 2020 roku kontynuowaliśmy działania polegające na wdrożeniach nowoczesnych technologii i najnowszych rozwiązań technicznych, które zapewniają klientom Grupy Polsat wyższą jakość i lepszą funkcjonalność posiadanych usług oraz umożliwiają rozszerzenie naszej oferty o nowe usługi i produkty.

Najważniejszym wydarzeniem w minionym roku była budowa i komercyjne uruchomienie przez nas w maju pierwszej w Polsce sieci 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD (więcej informacji na ten temat znajduje się w punkcie 1.6. niniejszego Sprawozdania – *Charakterystyka Grupy Polsat – Przewagi konkurencyjne*) oraz w punkcie 3.3.– *Istotne wydarzenia – Wydarzenia o charakterze biznesowym*

W lutym 2020 roku, po przeprowadzeniu udanych testów wśród abonentów, na stałe wprowadziliśmy nowe funkcje TimeShift, CatchUP i reStart do oferty i dekoderów satelitarnych EVOBOX HD i EVOBOX LITE, produkowanych w należącej do Grupy fabryce zlokalizowanej w Mielcu. Funkcje są dostępne bez dodatkowych opłat, wymagają jedynie podłączenia dekodera do Internetu. Funkcja TimeShift daje możliwość zatrzymywania i przewijania wybranych programów do 3 godzin, umożliwiając ponowne obejrzenie wybranego fragmentu programu, reStart pozwala na oglądanie wybranych programów z kanałów linearnych od początku, a CatchUP umożliwia oglądanie wybranych programów nawet do 7 dni wstecz po ich emisji. Przeprowadzone przez nas, po udostępnieniu w ramach testu opisanych funkcji, badanie satysfakcji klientów wykazało, że korzystanie z nich wpisuje się w rzeczywiste, bardzo konkretne potrzeby abonentów usługi płatnej telewizji.

W lutym 2020 roku nasz serwis rozrywki internetowej IPLA wdrożył, jako pierwszy polski serwis VOD, aplikację dla użytkowników platformy Apple TV. W aplikacji dostępna jest pełna oferta IPLI – kanały TV, sport na żywo, filmy i seriale, wydarzenia dostępne w PPV, pakiety. Aplikacja dostępna jest globalnie w sklepie App Store na urządzeniach Apple TV. Równoległe IPLA wprowadziła dla swoich użytkowników funkcję Chromecast, która umożliwia przesyłanie obrazu z telefonu, komputera lub tabletu na duży ekran, np. telewizor. Rozwiązanie to jest dostępne na www.ipla.tv w przeglądarce Chrome i w aplikacjach mobilnych Android oraz jest sukcesywnie wprowadzane do aplikacji mobilnych iOS.

We wrześniu 2020 roku rozpoczęliśmy, w ramach Akceleratora S5, nabór startupów, które mają pomysł na wykorzystanie technologii 5G w swoich produktach i modelach biznesowych. Najlepsze rozwiązania zyskują szansę komercyjnego wdrożenia. Ponieważ technologia 5G jest dość nowa, a dostęp do niej ograniczony, Grupa Polsat postanowiła zaangażować

się wraz z Akceleratorem S5 z Łodzi w pomoc młodym, innowacyjnym firmom celem lepszego zrozumienia i pokazania możliwości wykorzystania 5G w życiu codziennym. Jako lider technologii 5G chcemy również działać na rzecz jej promocji z korzyścią dla biznesu i społeczeństwa. W ramach przeprowadzonego naboru do akceleracji zgłosiło się ok. 200 startupów z całej Polski, z bardzo różnych branż. Proces akceleracji został podzielony na dwa etapy: I - inkubacji i II - akceleracji. W I etapie, trwającym do trzech miesięcy, startupy otrzymały dofinansowanie do 50 tys. zł na inkubację zgłoszonego pomysłu. Celem tego etapu było przygotowanie wybranych startupów do pracy z technologią 5G poprzez transfer wiedzy 5G i indywidualne konsultacje technologiczne, weryfikacja potencjału biznesowego i technologicznego wybranych startupów oraz przygotowanie do udziału w dalszym pilotażu. Startupy, które ukończą inkubację z sukcesem i udowodnią walidacyjnie wartości wynikające z zastosowania 5G, przejdą do II etapu programu, w którym mogą otrzymać do 550 tys. zł wsparcia na dopracowanie i komercjalizację. Celem II etapu jest rozwój produktu/usługi, integracja jej z rozwiązaniami wybranego partnera oraz finalna walidacja projektu wykorzystującego technologię 5G na infrastrukturze Grupy. Startupy otrzymają wsparcie eksperckie oraz indywidualne konsultacje biznesowe i technologiczne umożliwiające rozwój projektu w taki sposób, aby był gotowy do walidacji w warunkach zbliżonych do rzeczywistych oraz do ich rynkowego wdrożenia. Poza dofinansowaniem startup otrzyma eksperckie wsparcie techniczne oraz biznesowe, możliwość przeprowadzenia *Proof of Concept* w Grupie Polsat, dostęp do niezbędnej infrastruktury i zaawansowanego laboratorium technologicznego. W przypadku pozytywnego ukończenia II etapu, wybrane startupy mają możliwość nawiązania stałej współpracy z Grupą.

Systemy IT

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

W segmencie B2B i B2C korzystamy z systemów IT pozwalających skutecznie i wydajnie zarządzać naszą bazą klientów. Systemy te obejmują, między innymi, system zarządzania relacjami z klientami, system obsługi sprzedaży, konto klienta online oraz system obsługi transakcji.

W zakresie systemów do dekoderów korzystamy z aplikacji i oprogramowania pozwalającego oferować jak najefektywniejsze produkty. Będąc ich właścicielem i posiadając związane z nimi prawa własności intelektualnej, możemy skutecznie i szybko reagować na wszelkie potrzeby naszych klientów. W B2B i B2C używamy systemów na licencji firm zewnętrznych, takich jak system warunkowego dostępu zabezpieczający dostęp do kanałów oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH. Jednocześnie, poszukując optymalizacji kosztu rozwoju linii high-end dla małych wolumenów, współpracujemy z doświadczonymi dostawcami, np. w produkcji EVOBOX, który jest w pełni zintegrowanym rozwiązaniem hybrydowym z PVR.

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

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

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

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

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

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

W ramach działań zmierzających do integracji operacyjnej Polkomtela z Cyfrowym Polsatem oraz wykorzystując już posiadane w Grupie rozwiązania informatyczne, Grupa Polsat prowadzi we współpracy z Asseco projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtela. Działania te pozwolą także na dalszą optymalizację kosztową oraz wykorzystanie istotnych synergii tak w obszarze wykorzystania zasobów, jak i wiedzy. Istotnym składnikiem tego przedsięwzięcia jest projekt transformacji systemów informatycznych.

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

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

Nieruchomości

Cyfrowy Polsat jest właścicielem zdecydowanej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, część biur oraz obiekty studyjne i magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2020 roku na posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Kredytu Terminowego. Nieznaczna część nieruchomości należących do Cyfrowego Polsatu jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych, ogrzewania systemowego i innych mediów. Część nieruchomości jest użytkowana na zasadach dzierżawy od podmiotów trzecich.

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

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

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

Obecnie Polkomtel rozbudowuje kompleks budynków przy ul. Puławskiej w Warszawie, do jednego z oddanych już do użytku budynków tego kompleksu przeniosła w 2020 roku swoją siedzibę należąca do Grupy spółka Netia.

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

- obiekty biurowe, biura techniczne i biura sprzedaży, które lokowane są w obiektach własnych i wynajmowanych m.in. od Grupy Polsat;
- obiekty technologiczne takie jak centrale telefoniczne i centra danych lokowane są w większości w obiektach własnych (w tym nowonabyty w 2020 roku Netia DC Kraków),
- sieć punktów sprzedaży – organizacja w oparciu o obiekty wynajmowane oraz umowy partnerskie z firmami zewnętrznymi.

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

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów, ustanowiono na rzecz Agenta Zabezpieczeń hipotekę umowną na wybranych nieruchomościach będących własnością spółek należących do Grupy Polsat (patrz punkt 4.4.6. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.*).

Umowy ubezpieczenia

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

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

W 2020 roku Grupa Cyfrowy Polsat miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2019-2020 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Hestia S.A. dotyczące ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, ubezpieczenia maszyn od uszkodzeń, ubezpieczenia utraty zysku, ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym.

W zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawarta została umowa generalna na lata 2019-2020 z możliwością kontynuacji o kolejny rok z TUIR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A. dotycząca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w tym OC zawodowego. Ponadto zawarte zostało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych z PZU S.A. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządów spółek z Grupy Cyfrowy Polsat zaangażowane są następujące towarzystwa: TUIR Allianz S.A., Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce, Chubb Oddział w Polsce, TUIR WARTA S.A i TU Generali Polska S.A.

W 2020 roku nasza spółka zależna Polkomtel kontynuowała z STU Ergo Hestia S.A. umowę generalną dotyczącą ubezpieczenia floty (OC, AC, Kr, NNW, Assistance) obejmującą swoim zakresem całą flotę Grupy Polsat.

W 2020 roku kontynuowano ubezpieczenie kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A.

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

Plan Ciągłości Działania

Jako Grupa posiadamy ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu ciągłością działania. Plan Ciągłości Działania dla Spółki Polkomtel został zbudowany w 2010 roku w oparciu o ówczesną normę w tym zakresie BS 25999. Aktualny Plan Ciągłości Działania budowany zgodnie z normą PN-EN ISO 22301:2014 obejmuje procesy i usługi krytyczne realizowane i świadczone przez Spółki Polkomtel oraz Cyfrowy Polsat. Kluczowym elementem Planu Ciągłości Działania jest prowadzenie cyklicznej analizy BIA (Business Impact Analysis), w ramach której aktualizowana jest lista procesów i usług krytycznych i

zatwierdzana uchwałami Zarządów obu Spółek. W ramach bieżącej oraz cyklicznej (raz na dwa lata) aktualizacji Planu Ciągłości Działania badamy zagrożenia i podatności w procesach i usługach krytycznych i prowadzimy analizę ryzyka, która ma celu identyfikację głównych zagrożeń oraz określenie rekomendacji poprawiających odporność organizacji w odniesieniu do grup zasobów, a mianowicie: lokalizacji, zasobów ludzkich, usługodawców zewnętrznych i wewnętrznych, infrastruktury biurowej, danych elektronicznych i papierowych, infrastruktury technicznej oraz infrastruktury IT. W ramach Planu Ciągłości Działania utrzymujemy dedykowaną strukturę Centrum Zarządzania Kryzysowego, której celem jest zapobieganie sytuacjom kryzysowym w Spółce poprzez reagowanie na incydenty wykraczające poza kompetencje poszczególnych kierowników komórek organizacyjnych, a także koordynowanie całości działań awaryjnych i odtworzeniowych organizacji w trybie kryzysowym. Praktycznym sprawdzianem wdrożenia w Grupie CP Systemu Zarządzania Ciągłością Działania była skuteczna i szybka reakcja na powstałe na początku 2020 roku zagrożenie pandemiczne związane z koronawirusem i bezproblemowe przejście większości pracowników na system pracy zdalnej, rotacyjnej lub zmianowej. Opracowana Strategia Przetrvania i alternatywne sposoby działania zapewniają utrzymanie ciągłości działania krytycznych procesów i usług objętych Planem Ciągłości Działania Polkomteli i Cyfrowego Polsatu.

Działalność sponsoringowa i charytatywna

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

W 2020 roku, w odpowiedzi na sytuację nadzwyczajną spowodowaną epidemią koronawirusa, Grupa Polsat aktywnie zaangażowała się w pomoc w walce z COVID-19. We współpracy z Fundacją Polsat podjęliśmy szereg działań społecznych. Objęły one m.in. obszary zdrowia i bezpieczeństwa, wsparcia dla dzieci i młodzieży oraz edukacji i informacji. Było to zarówno wsparcie finansowe, jak i rzeczowe, m.in. zakup 200 tys. testów na koronawirusa, 20 respiratorów, sprzętu ochronnego, środków dezynfekcyjnych czy przekazanie sprzętu elektronicznego do nauki dla dzieci z rodzin zastępczych i domów dziecka. Funkcję edukacyjną i informacyjną pełniły kanał Polsat News, program „Wydarzenia”, portal polsatnews.pl oraz aplikacja mobilna Polsat News. Prowadzone działania wychodziły naprzeciw potrzebom związanym z trudną sytuacją, nowym stylem życia, wykonywaniem zdalnie codziennych obowiązków oraz poszukiwaniem różnorodnych form rozrywki w Internecie. Na wsparcie kluczowych interesariuszy (społeczeństwa, służby zdrowia, widzów, klientów i pracowników) podczas dotychczasowej walki z epidemią koronawirusa Zygmunt Solorz, założyciel i większościowy akcjonariusz Cyfrowego Polsatu, i Grupa Polsat przeznaczyli łącznie 50 mln złotych.

Szczegóły dotyczące prowadzonej przez nas działalności charytatywnej i sponsoringowej zostały opisane w Raporcie Społecznej Odpowiedzialności Grupy Polsat za 2020”, dostępnym na naszej stronie internetowej pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

3. Istotne wydarzenia w 2020 roku

3.1. Wydarzenia o charakterze nadzwyczajnym

Stan epidemii w związku z chorobą koronawirusową COVID-19

W dniu 20 marca 2020 roku został ogłoszony w Polsce stan epidemii w związku z zakażeniami wirusem SARS-CoV-2 powodującym chorobę COVID-19.

W walce z rozprzestrzenianiem się koronawirusa wprowadzono szereg środków, takich jak, między innymi, tymczasowe zamknięcie granic, ograniczenia z przemieszczaniu się, organizowaniu imprez i spotkań, działalności handlowej, edukacji i opiece nad dziećmi, a także wprowadzono w określonych przypadkach obowiązek dwutygodniowej kwarantanny. Najbardziej restrykcyjne obostrzenia obowiązywały w pierwszych trzech miesiącach od wprowadzenia stanu epidemii, tj. od marca do maja 2020 roku. W szczególności, zostało zamkniętych wiele zakładów pracy oraz wszystkie placówki edukacyjne i kulturalno-rozrywkowe, co skutkowało zmianą formy nauki i pracy na zdalną oraz wzrostem zainteresowania rozrywką oferowaną za pośrednictwem mediów i Internetu. Ponadto, w następstwie zamknięcia dużych powierzchni handlowych doszło do przemysłowego czasowego zamknięcia punktów sprzedaży zlokalizowanych w galeriach handlowych. W okresie letnim obostrzenia zostały złagodzone, a strategia walki z epidemią ewoluowała w kierunku punktowego wprowadzania dodatkowych zasad bezpieczeństwa w tych regionach, w których odnotowano wzrost liczby zakażeń koronawirusem. Wraz z nastaniem jesieni i sezonowym wzrostem infekcji różnego pochodzenia nowe obostrzenia objęły terytorium całego kraju.

Aby ochronić kraj przed kryzysem wywołanym światową pandemią koronawirusa, rząd Polski przyjął pakiet rozwiązań mających na celu ustabilizowanie gospodarki i nadanie jej impulsu inwestycyjnego. W skład pakietu wchodziły rządowe komponenty gotówkowe, takie jak wydatki budżetu państwa, ZUS i fundusze celowe, rządowe komponenty płynnościowe, w tym wakacje kredytowe, odroczone daniny, finansowanie płynnościowe w postaci kredytów i kapitału, oraz pakiet płynnościowy NBP, realizowany m.in. poprzez radykalne obniżenie stóp procentowych, o 140 punktów bazowych, do historycznie niskich poziomów.

Grupa Cyfrowy Polsat natychmiast podjęła szereg kroków zapewniających ciągłość działania i ograniczających wpływ negatywnych zjawisk związanych z epidemią. W szczególności, priorytetem pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom Grupy oraz zagwarantowanie naszym klientom wysokiej jakości usług.

Ponadto, Grupa włączyła się w ogólnopolskie działania w walce z epidemią podejmując szereg inicjatyw społecznych. Na wsparcie społeczeństwa, służby zdrowia i pracowników podczas dotychczasowej walki z epidemią koronawirusa Zygmunt Solorz, założyciel i większościowy akcjonariusz Cyfrowego Polsatu, i Grupa Cyfrowy Polsat przeznaczyli łącznie 50 mln złotych, które te środki zostały wydatkowane w przeważającej większości w pierwszym półroczu 2020 roku.

Wpływ wprowadzenia stanu epidemii na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Grupy opisany został szczegółowo w punkcie 5.10. *Pozostałe istotne informacje – Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału* niniejszego Sprawozdania.

Działania społeczne podejmowane przez Grupę w związku z epidemią koronawirusa zostały przedstawione szczegółowo w raportach okresowych Spółki za pierwszy kwartał 2020 roku oraz za pierwsze półrocze 2020 roku.

3.2. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Emisja Obligacji Serii C

W dniu 14 lutego 2020 roku Cyfrowy Polsat wyemitował 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1.000 złotych każda i łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000,0 mln złotych z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku („Obligacje Serii C”).

Były to pierwsze w Polsce zielone obligacje korporacyjne denominowane w złotych, z których środki zostały przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi. Cyfrowy Polsat jest pierwszą firmą w Polsce spoza sektora bankowego, która wykorzystwała ten stosunkowo nowy instrument.

Zmiana Statutu Spółki

W dniu 25 maja 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie zmiany Statutu Spółki. Zmiany Statutu zostały zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w dniu 16 czerwca 2020 r. Pełna treść nowego Statutu Spółki jest dostępna na stronie internetowej Cyfrowego Polsatu pod adresem <https://grupapolsat.pl/pl/lad-korporacyjny/dokumenty-korporacyjne>.

Podział zysku za rok obrotowy 2019

W dniu 3 czerwca 2020 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie proponowanego podziału zysku za rok obrotowy 2019. Propozycja Zarządu zakładała:

- przeznaczenie całości zysku netto Spółki za rok obrotowy 2019 w wysokości 586,8 mln zł na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy oraz
- przeznaczenie kwoty 52,7 mln zł z kapitału zapasowego na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy. Wartość kapitału zapasowego możliwego do dystrybucji wynosiła na dzień 31 grudnia 2019 roku prawie 3,4 mld złotych.

Łączna kwota rekomendowanej dywidendy dla akcjonariuszy Spółki wyniosła 639,5 mln zł, tj. 1,00 zł na jedną akcję.

Ponadto Zarząd Spółki zaproponował, aby dzień dywidendy został ustalony na dzień 15 października 2020 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dwóch następujących transzach:

- wypłata pierwszej transzy w kwocie 223,8 mln zł, tj. 0,35 zł na jedną akcję – w dniu 22 października 2020 roku oraz
- wypłata drugiej transzy w kwocie 415,7 mln zł, tj. 0,65 zł na jedną akcję – w dniu 11 stycznia 2021 roku.

W opinii Zarządu Spółki zaproponowany podział zysku jest zgodny z polityką dywidendową Grupy, przyjętą w dniu 15 marca 2019 roku.

W dniu 23 lipca 2019 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie wypłaty dywidendy za rok obrotowy 2019 zgodnie z powyższą rekomendacją Zarządu Spółki. Wypłata dywidendy za rok obrotowy 2019 nastąpiła zgodnie z opisanym powyżej harmonogramem.

Powołanie członków Rady Nadzorczej Spółki

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 23 lipca 2020 roku postanowiło, że Rada Nadzorcza bieżącej kadencji liczyć będzie dziewięciu członków i powołało w jej skład Pana Marka Grzybowskiego oraz Pana Pawła Ziółkowskiego, którzy spełniają kryteria niezależności wyszczególnione w Załączniku II do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 roku dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej) oraz Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2016.

Nabycie akcji Asseco Poland od Reddev

Zgodnie z umową zawartą pomiędzy Spółką i Reddev w dniu 27 grudnia 2019 roku, w dniu 31 lipca 2020 roku Spółka nabyła od Reddev 184.127 akcji Asseco Poland, które zostały nabyte przez Reddev wspólnie ze Spółką w ramach ogłoszonego w grudniu 2019 roku przez Cyfrowy Polsat zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji Asseco Poland.

Tym samym Cyfrowy Polsat posiada obecnie 19.047.373 akcji Asseco Poland, reprezentujących 22,95% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 22,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Asseco Poland.

3.3. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Anulowanie aukcji rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz

W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz, rozpoczynając tym samym pierwszy w kraju proces przydziału częstotliwości na potrzeby budowy sieci 5G. Przedmiotem aukcji były 4 bloki o szerokości 80 MHz każdy z pasma 3,6 GHz. Cena minimalna za blok została ustalona na poziomie 450 mln zł.

Pierwotnie termin składania ofert wstępnych w aukcji miał upłynąć 23 kwietnia 2020 roku, przy czym intencją regulatora było, aby wydać zwycięskim operatorom 15-letnie rezerwacje pasma najpóźniej do końca sierpnia br. Z uwagi na ogłoszony 20 marca 2020 roku stan epidemii koronawirusa bieg tego terminu został na mocy przepisu 15 z.zs ust. 1 pkt 10 ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 zawieszony od dnia 31 marca 2020 roku do czasu odwołania stanu zagrożenia epidemicznego. Z kolei w przyjętej przez Sejm 14 maja 2020 roku ustawie „Tarcza Antykryzysowa 3.0” znalazły się przepisy, które dały podstawę do unieważnienia ogłoszonej przez Prezesa UKE aukcji 5G. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zostały podjęte ostateczne decyzje co formy ani harmonogramu dystrybucji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz.

Zawarcie umów zmieniających Umowy Kredytów

W dniu 27 kwietnia 2020 roku Grupa Cyfrowy Polsat zawarła z konsorcjum banków trzecią umowę zmieniającą do Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku, zmienioną następnie umową zmieniającą i konsolidującą z dnia 21 września 2015 roku oraz drugą umową zmieniającą z dnia 2 marca 2018 roku. Umowa Kredytów pierwotnie przewidywała udzielenie Kredytu Terminowego (ang. *Term Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 11.500,0 mln zł oraz Kredytu Rewolwingowego (ang. *Revolving Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.000,0 mln zł.

Trzecia umowa zmieniająca i konsolidująca wprowadziła m.in. następujące zmiany:

- (i) zmianę daty ostatecznej spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2024 roku;
- (ii) zmianę harmonogramu spłaty Kredytu Terminowego w ten sposób, iż spłaty pierwotnie zaplanowane na 30 czerwca 2020 roku, 30 września 2020 roku, 31 grudnia 2020 roku oraz 31 marca 2021 roku zostały/zostaną wstrzymane, natomiast począwszy od 30 czerwca 2021 roku Grupa będzie dokonywała równych co do kwot kwartalnych spłat w wysokości 200 mln zł;
- (iii) zmiany związane z implementacją MSSF 16, w szczególności odpowiednie podwyższenie poziomu wybranych wskaźników finansowych o 0,3:1 (m.in. na potrzeby określenia pułapu określającego możliwość wypłaty dywidendy, pułapów warunkujących zmianę marży (ang. *Margin Grid*) przy zachowaniu nominalnych poziomów marży na niezmienionym poziomie, czy obowiązku ustanawiania zabezpieczeń) oraz dostosowanie odpowiednich definicji na potrzeby obliczania wskaźników finansowych, w szczególności podniesienie maksymalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto do skonsolidowanej EBITDA (ang. *Total Leverage*) do 4,5:1, maksymalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika skonsolidowanego zabezpieczonego długu netto do skonsolidowanej EBITDA (ang. *Secured Leverage*) do 3,8:1 oraz obniżenie minimalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika pokrycia obsługi długu (ang. *Debt Service Cover*) do 1,1:1.

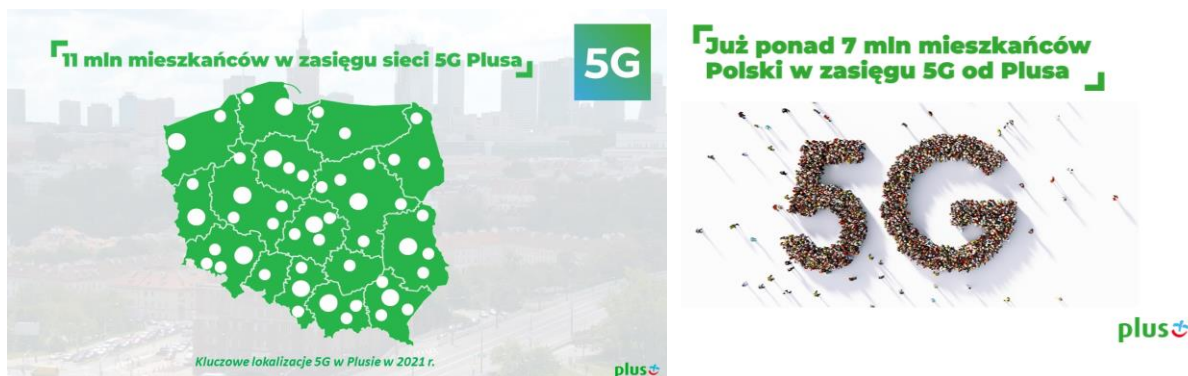
W celu odzwierciedlenia zmian do Umowy Kredytów przewidzianych w projekcie Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, w dniu 27 kwietnia 2020 roku między Spółką, działającą jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors*) oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako agent stron finansowania (ang. *Finance Parties*) została zawarta pierwsza umowa zmieniająca (ang. *First Amendment and Restatement Deed*) do aktu przystąpienia do Umowy Kredytów (ang. *Additional Facility Accession Deed*) w zakresie dodatkowego kredytu (ang. *Additional Term Facility*) zawartego w dniu 27 listopada 2019 roku („Akt Przystąpienia”) obejmująca, między innymi, następujące zmiany:

- (i) zmianę daty ostatecznej spłaty dodatkowego kredytu terminowego przewidzianego w Akcie Przystąpienia („Dodatkowy Kredyt Terminowy”) na dzień 31 marca 2025 roku; oraz
- (ii) w związku z implementacją MSSF 16 - zmianę poziomów wskaźnika całkowitego zadłużenia finansowego (ang. *Total Leverage*), od którego uzależniony jest poziom marży (ang. *Margin*) dla Dodatkowego Kredytu Terminowego.

Budowa pierwszej polskiej sieci 5G

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pod marką Plus pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Na koniec 2020 roku uruchomiliśmy łącznie ponad 1.000 stacji bazowych 5G, w zasięgu których znajduje się ponad 7 mln mieszkańców. W 2021 roku planujemy oferować 5G na ponad 1.700 stacjach we wszystkich obecnych oraz byłych miastach wojewódzkich oraz szeregu innych miejscowości, dzięki czemu z naszej sieci będzie mogło korzystać łącznie ponad 11 mln osób w ponad 150 miejscowościach (szczegółowy opis naszej inwestycji w sieć 5G jest przedstawiony w rozdziale 1.3. – *Charakterystyka Grupy Polsat – Segment usług B2B i B2C*).

Sukcesywnie rozbudowywane jest portfolio smartfonów i routerów obsługujących 5G. W asortymencie dostępne są zarówno modele flagowe, jak też urządzenia ze średniej i dolnej półki cenowej. Pod koniec 2020 roku do oferty Plusa trafił na wyłączność pierwszy smartfon 5G w cenie poniżej 1000 zł – realme 7 5G.



Nabycie Grupy Interia



W lipcu 2020 roku Telewizja Polsat sfinalizowała z Bauer Media Invest GmbH oraz Bauer Polen Invest GmbH umowę nabycia 100% udziałów w spółce Grupa Interia.pl Sp. z o.o. oraz ogółu praw i obowiązków komandytariusza w Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k., skutkującą nabyciem przez Grupę wyłącznej kontroli nad wszystkimi spółkami z Grupy Interia.

Transakcja stanowi długoterminową inwestycję Grupy Polsat mającą strategiczny charakter. Zapewni Grupie kontynuację rozwoju na dynamicznie rozwijającym się rynku Internetu i reklamy online oraz pozwoli poprawić jej efektywność kosztową w efekcie insourcingu wydatków dotyczących prowadzonych na bieżąco kampanii reklamowych marek wchodzących w skład portfolio Grupy Polsat.

Szczegółowe informacje na temat transakcji nabycia Grupy Interia zawierają raporty bieżące Spółki nr 16/2020 z dnia 30 kwietnia 2020 roku i 23/2020 z dnia 2 lipca 2020 roku.

Wejście na rynek fotowoltaiki



W 2020 roku rozpoczęliśmy działalność na rynku fotowoltaicznym za pośrednictwem naszej spółki zależnej ESOLEO, posiadającej wieloletnie doświadczenie na rynku fotowoltaicznym w Polsce i oferującej instalacje fotowoltaiczne dla klientów indywidualnych i biznesowych. W sektorze biznesowym realizuje m.in. instalacje fotowoltaiczne dla sieci sklepów DINO Polska.

W lipcu 2020 roku wprowadziliśmy do oferty dla klientów indywidualnych instalacje fotowoltaiczne pod marką 'ESOLEO' w naszej sieci sprzedaży na terenie całej Polski. W ramach oferty zapewniamy kompleksowe rozwiązanie i obsługę w zakresie instalacji fotowoltaicznych, w tym również montaż i wsparcie techniczne. Całość inwestycji realizowana jest „pod klucz” łącznie z przygotowaniem za klienta niezbędnych dokumentów oraz zgłoszeniem do sieci energetycznej. W ramach współpracy z ESOLEO klient może też otrzymać kredyt na inwestycję w ramach specjalnych ofert banków, w tym Plus Banku.

We wrześniu 2020 roku ESOLEO podpisała, jako lider konsorcjum, umowę na realizację największej farmy fotowoltaicznej w Polsce dla ZE PAK S.A. Przedmiotem umowy jest zaprojektowanie, montaż i przekazanie do eksploatacji farmy fotowoltaicznej o mocy 70 MWp wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną. Elektrownia fotowoltaiczna Brudzew zostanie wybudowana na działkach o powierzchni ok. 100 ha, na zrekultywowanych gruntach, które uprzednio były eksploatowane w procesie wydobycia węgla brunatnego metodą odkrywkową przez kopalnię Adamów, zlokalizowaną we Wschodniej Wielkopolsce.

PROGRAM / CZYSTA / POLSKA

Transformacja modelu biznesowego ZE PAK, w której czynny udział bierze Grupa Polsat za pośrednictwem ESOLEO, idealnie wpisuje się w szerszy kontekst realizowany przez założone przez Zygmunta Solorza oraz firmy i osoby z nim współpracujące Stowarzyszenie Program Czysta Polska, które jest zaangażowane w ochronę środowiska naturalnego w kraju i którego sygnatariuszami są, między innymi, wszystkie największe spółki z Grupy Polsat.

W dniu 12 marca 2021 roku Polkomtel zawarł umowę z grupą ZE PAK, dotyczącą zakupu całej produkcji energii wytworzonej przez farmę fotowoltaiczną Brudzew, za budowę której odpowiedzialne jest konsorcjum firm, w skład którego wchodzi ESOLEO - umowa PPA (ang. *Power Purchase Agreement*).

Umowa zawarta została na okres 15 lat z możliwością przedłużenia przez Polkomtel o kolejne 5 lat i zawiera określoną cenę sprzedaży, która będzie waloryzowana o wskaźnik inflacji począwszy od 2023 roku. W ramach umowy PPA ZE PAK zobowiązany będzie do dostaw całego wyprodukowanego wolumenu wytworzonej energii. Wraz z energią i w ramach uzgodnionej umowniej ceny ZE PAK przekaże do Polkomtel gwarancje pochodzenia energii dla całego zakupionego wolumenu. Jednocześnie Polkomtel zobowiązał się do utrzymania aktualnie posiadanej koncesji na obrót energią elektryczną przez cały okres obowiązywania umowy PPA.

Przy założeniu aktualnie prognozowanych wskaźników inflacji, łączna wartość 15-letniego zobowiązania Polkomtel wynikającego z umowy PPA wyniesie ok. 300 milionów złotych. Poziom cen uzgodniony pomiędzy stronami i zawarty w umowie PPA odpowiada bieżącym i prognozowanym poziomom rynkowym, co potwierdzone zostało uzyskaniem stosownej opinii (ang. *Fairness Opinion*) od jednego z wiodących podmiotów doradczych.

Podpisanie umowy PPA wynika z zainteresowania Polkomtel zabezpieczeniem długoletnich dostaw energii elektrycznej z odnawialnych źródeł na potrzeby własne oraz na potrzeby odsprzedaży do klientów, w szczególności w segmencie B2B, dla których aspekt środowiskowy systematycznie zyskuje na znaczeniu. Krok ten wspiera także ambicje Spółki i jej grupy kapitałowej do działania w ramach zrównoważonego modelu biznesowego poprzez zwiększania efektywności energetycznej w ramach codziennej działalności i w efekcie do ograniczenia generowanego śladu węglowego.

Budowa centrum danych

Systematycznie umacniamy naszą pozycję na rynku zaawansowanych rozwiązań ICT, dla których bazą są nowoczesne centra danych (ang. *Data Center*). W lipcu 2020 roku Zarząd Netii podjął decyzję o zainwestowaniu 79 mln zł w nowy obiekt zlokalizowany w okolicach Warszawy. Powstające w odległości 10 km od stolicy centrum danych pomieści m.in. ponad 1000 m² powierzchni serwerowej i ponad 1400 m² nowoczesnych powierzchni biurowych. Decyzję o inwestycji poprzedził komercyjny sukces sprzedaży usług kolokacyjnych przez centrum danych Netii mieszczące się w Krakowie i obserwowany popyt na tego typu usługi w centrum kraju. Centrum danych będzie zasilane, podobnie jak inne kluczowe obiekty data center Netii oraz usługi chmurowe z linii NetiaNext, zieloną energią generowaną przez lądowe farmy wiatrowe.

Z danych firmy analitycznej Audyteł wynika, że w 2020 roku Grupa Cyfrowy Polsat - z ok. 8000 m² powierzchni kolokacyjnej - jest krajowym liderem rynku centrów danych.

Rozszerzenie zasięgu usług stacjonarnego dostępu do Internetu Plusa

W styczniu 2020 roku zasięg usługi „Plus Internet Stacjonarny” świadczony wcześniej w oparciu o infrastrukturę Netii został rozszerzony o infrastrukturę Orange Polska w tzw. gminach regulowanych, czyli tych, w których decyzją UKE udostępniana jest ona innym operatorom. Dzięki temu usługa została udostępniona dla dodatkowych 3,2 milionów gospodarstw domowych, z których blisko 0,5 miliona jest przyłączonych do światłowodu.

W maju 2020 roku Netia podpisała umowę z operatorem hurtowym Nexera, która umożliwia Grupie Cyfrowy Polsat korzystanie ze światłowodowej sieci dostępowej tej spółki. Nexera buduje szerokopasmową sieć stacjonarną na bazie Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (POPC) w czterech regionach kraju, na obszarach, których mieszkańcy nie mieli wcześniej dostępu do stabilnego i szybkiego Internetu. Do 2021 roku Nexera zamierza podłączyć do sieci ponad 670 tys. gospodarstw domowych oraz prawie 3 tys. szkół i jednostek oświatowych.

We wrześniu 2020 roku Netia zawarła umowę z Fiberhost (Grupa Inea), dzięki której spółki z Grupy Cyfrowy Polsat mogą świadczyć swoje usługi na wszystkich otwartych sieciach światłowodowych, czyli sieciach udostępnianych różnym operatorom telekomunikacyjnym, które zostały wybudowane przez Grupę Inea w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa oraz inwestycji własnych. Dzięki temu spółki z Grupy Cyfrowy Polsat docierają ze swoimi usługami docelowo do dodatkowych 1,2 miliona gospodarstw domowych w kraju.

Uwzględniając gospodarstwa domowe posiadające okablowanie Netii oraz udostępnione w modelu hurtowym przez Orange, Nexerę oraz Ineę, łączny zasięg oferty Netii i internetu stacjonarnego od Plusa to obecnie ok. 40% gospodarstw domowych w całym kraju.

Nabycie przez Telewizję Polsat pozostałych udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o.

W dniu 18 września 2020 roku Telewizja Polsat nabyła od Grupy ZPR Media dodatkowe 50,52% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o., nadawcy kanałów Fokus TV i Nowa TV. W wyniku transakcji, Telewizja Polsat została jedynym właścicielem TV Spektrum, co usprawni zarządzanie kanałami Fokus TV i Nowa TV. Dzięki temu będzie również możliwe wzmocnienie, rozwój oraz skuteczniejsze budowanie ich oferty programowej w oparciu o polskie produkcje.

Nabycie 100% akcji Play Communications przez grupę Iliad

W dniu 20 września 2020 roku francuski operator telekomunikacyjny Iliad SA ogłosił, poprzez spółkę zależną, zamiar przejęcia kontroli nad polskim operatorem mobilnym Play, ogłaszając tego samego dnia wezwanie na zakup 100% akcji Play Communications po cenie 39 zł za akcję. Równolegle Iliad podpisał wiążącą umowę kupna 40,18% akcji w Play od dwóch głównych akcjonariuszy spółki - Kenbourne Invest i Tollerton Investments. W dniu 27 października 2020 roku Iliad uzyskał zgodę Komisji Europejskiej na dokonanie planowanego przejęcia.

W wezwaniu zakończonym 25 listopada 2020 roku Iliad nabył 56,48% akcji Play Communications. W związku z przekroczeniem progu 95% łącznej liczby akcji Play Communications, Iliad ogłosił w dniu 21 grudnia 2020 roku przymusowy wykup pozostałych 3,3% akcji Play Communications. W efekcie obrót akcjami Play Communications na GPW został zawieszony.

Iliad zapowiedział, że zamierza wspierać rozwój Playa na rynku mobilnym oraz wejście operatora na rynek ofert konwergentnych w Polsce. Ponadto, w dniu 23 października 2020 roku Iliad ogłosił, że rozszerzył umowę o strategicznym partnerstwie z hiszpańską spółką infrastrukturalną Cellnex w zakresie współwłasności pasywnej infrastruktury telekomunikacyjnej sieci Play. Zgodnie z zawartą umową Cellnex ma docelowo nabyć 60% udziałów nowotworzonej spółki celowej, do której ma zostać wydzielona składająca się z ok. 7 tys. własnych lokalizacji wraz z infrastrukturą pasywną sieci Play za cenę 804 mln EUR. Finalizacja umowy z Cellnex, uzależniona od uzyskania zgód regulacyjnych, przewidywana jest na pierwszą połowę 2021 roku.

Jednocześnie Iliad zapowiedział, że jako udziałowiec Playa w okresie 10-letnim zamierza rozbudować sieć o ok. 5 tys. dodatkowych lokalizacji sieciowych (ang. *sites*), z czego 1,5 tys. ma zostać wybudowanych we współpracy z Cellnex.

3.4. Wydarzenia po dacie bilansowej

Wprowadzenie nowych planów abonamentowych 5G

Po początkowym okresie promocyjnym, podczas którego wszyscy klienci ofert abonamentowych sieci Plus i Cyfrowego Polsatu mogli korzystać z usług 5G w ramach istniejących abonamentów, w dniu 12 stycznia 2021 roku Plus wprowadził do oferty nowe taryfy 5G. Nowe plany taryfowe, które są adresowane zarówno do klientów indywidualnych jak i biznesowych, obejmują większe pakiety danych niż te oferowane w taryfach 4G przy równocześnie podniesionej opłacie abonamentowej (strategia *more-for-more*). Klienci mają do wyboru abonamenty internetowo-głosowe oraz czysto internetowe. Nowe taryfy 5G zapewnią korzystanie z sieci przez cały okres trwania umowy z maksymalną szybkością technologiczną do 600 Mb/s.

Oferta 5G dla klientów indywidualnych obejmuje trzy plany głosowo-internetowe z pakietami danych o wielkości 25 GB, 100 GB oraz 150 GB w cenie, odpowiednio, 60 zł, 90 zł i 120 zł miesięcznie. Ponadto klienci indywidualni mogą skorzystać z dwóch pakietów mobilnego Internetu 5G w opcji 500 GB i 1000 GB, których miesięczny koszt to odpowiednio 100 zł i 200 zł.

Oferta Plus 5G dla firm to trzy plany taryfowe głosowo-internetowe, z pakietami danych o wielkości 35GB, 120 GB oraz 180 GB i miesięcznym abonamentem wynoszącym netto (bez VAT) odpowiednio 60 zł, 90 zł i 120 zł. Dodatkowo, dla klientów biznesowych utworzone zostały dwie dedykowane oferty mobilnego Internetu 5G z pakietami transmisji w wysokości 600 GB i 1200 GB w cenie miesięcznego abonamentu wynoszącej, odpowiednio, 100 zł i 200 zł netto.

Warunkowa umowa sprzedaży 99,99% udziałów Polkomtel Infrastruktura

W wyniku rozpoczętego we wrześniu 2020 roku przeglądu różnych opcji strategicznych, w dniu 26 lutego 2021 roku Grupa Polsat zawarła ze spółką Cellnex Poland sp. z o.o., podmiotem zależnym Cellnex Telecom S.A., warunkową umowę sprzedaży udziałów reprezentujących ok. 99,99% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura, naszej spółki zależnej odpowiedzialnej za część technicznej infrastruktury sieciowej. W szczególności, spółka ta jest właścicielem pasywnych i aktywnych warstw mobilnej infrastruktury Grupy Polsat, składających się z około 7 tys. lokalizacji, około 37 tys. różnych systemów on-air (w tym około 1 tys. systemów obsługujących 5G) oraz sieci transmisyjnej.

Wartość transakcji wyniosła około 7,1 mld zł. Przewidywane zamknięcie transakcji to październik 2021 roku, przy czym jest ono uzależnione od spełnienia się uzgodnionych warunków zawieszających, m.in. w postaci uzyskania zgody antymonopolowej oraz zgód od pożyczkodawców wymaganych na podstawie Umowy Kredytowej.

Sieć rdzeniowa Polkomtela wraz ze wszystkimi częstotliwościami służącymi do świadczenia klientom w Polsce usług w technologii 5G, jak również w technologiach 2G/3G/LTE pozostanie w posiadaniu Grupy Polsat. Grupa, jako operator sieci Plus, zamierza nieprzerwanie dostarczać najwyższej jakości treści i usługi łączności swoim klientom indywidualnym, biznesowym oraz hurtowym.

Ponadto, strony uzgodniły, że w po spełnieniu się warunków zawieszających podpiszą umowę serwisową (ang. *Master Services Agreement*), na podstawie której Polkomtel Infrastruktura będzie świadczył na rzecz Grupy Polsat określone usługi przez okres 25 lat (z możliwością przedłużania obowiązywania umowy o kolejne 15-letnie okresy). Współpraca będzie oparta o miesięczne wynagrodzenie zależne od liczby lokalizacji i systemów w ramach aktywnej warstwy infrastruktury wykorzystywanych i dodatkowo zamawianych w przyszłości przez Grupę Polsat. Zgodnie ze zobowiązaniami umownymi, Grupa Polsat będzie zobowiązana składać zamówienia na budowę określonej liczby nowych lokalizacji oraz zamówień określonej liczby dodatkowych usług emisji w określonych ramach czasowych. Równoległe z umową serwisową zostanie zawarta szczegółowa umowa o poziomie świadczenia usług (ang. *Service Level Agreement*), a konstrukcja obu kontraktów będzie zapewniała realizację interesów wszystkich zainteresowanych stron.

Strategiczny zamysł partnerstwa z Cellnex oparty jest o koncepcję współdzielenia aktywnej i pasywnej infrastruktury, w ramach której operator mobilny skupia się przede wszystkim na zapewnieniu najwyższej jakości produktów i usług i maksymalnej satysfakcji klientów, którzy z nich korzystają, podczas gdy operator infrastrukturalny jest odpowiedzialny za dostarczenie zamówionej pojemności sieciowej w sposób najbardziej efektywny kosztowo. W pierwszej kolejności, podejście takie wzmocni możliwości inwestycyjne Grupy Polsat, która wkroczyła już w nowy cykl inwestycyjny rozpoczynając budowę pierwszej w Polsce sieci 5G i będzie dążyła do rozszerzenia zasięgu nowej technologii poprzez wykorzystywanie dodatkowych lokalizacji. Po drugie, model ten jest otwarty na współpracy z kolejnymi najemcami celem uzyskania jeszcze większych oszczędności w

obszarze rozwoju sieci w przyszłości. Po trzecie, partnerstwo to zapewni wyższy poziom zadowolenia klienta, szybsze wdrażanie nowych technologii oraz optymalizację istniejących w Polsce portfeli wieżowych.

Szczegółowe informacje na temat transakcji zostały przedstawione w raporcie bieżącym Spółki nr 2/2021 z dnia 26 lutego 2021 roku.

Wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji spółki Netia

W dniu 23 grudnia 2020 roku Spółka ogłosiła wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 114.173.459 akcji Netii stanowiących około 34,02% kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania około 34,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Cena akcji Netii w wezwaniu została określona na 4,80 zł za jedną akcję.

Przed ogłoszeniem wezwania Spółka posiadała 221.404.885 akcji Netii stanowiących około 65,9771 kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania około 65,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W wyniku wezwania, na dzień 8 marca 2020 roku Spółka posiadała 221.489.753 akcji Netii stanowiących około 66,0024% kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania około 66,0024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

Przystąpienie do wyłącznych negocjacji ws. nabycia pakietu 10% akcji spółki eobuwie.pl S.A.

W dniu 11 marca 2021 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o przystąpieniu do wyłącznych negocjacji ze spółką CCC S.A. w zakresie potencjalnego nabycia pakietu 10% akcji eobuwie.pl w ramach inwestycji typu pre-IPO za kwotę 500 mln zł.

Równocześnie Spółka podpisała dokument zawierający podsumowanie najważniejszych warunków ewentualnej inwestycji, zgodnie z którym Spółce oraz drugiemu inwestorowi została udzielona wyłączność na prowadzenie negocjacji do dnia 31 marca 2021 roku, w trakcie których planowane jest zakończenie badania due diligence spółki eobuwie.pl.

4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat

4.1. Najważniejsze inwestycje w 2020 roku

Do najważniejszych inwestycji Grupy Cyfrowy Polsat w 2020 roku należy zaliczyć:

- komercyjne uruchomienie i rozwój sieci 5G (realizowane przez spółkę Polkomtel),
- nabycie Grupy Interia.pl (za pośrednictwem Telewizji Polsat),
- rozpoczęcie działalności na rynku fotowoltaicznym (realizowane przez spółkę Esoleo),
- nabycie dodatkowych udziałów w TV Spektrum (za pośrednictwem Telewizji Polsat),
- budowę kolejnego centrum danych (realizowana przez spółkę Netia),
- rozbudowę kompleksu budynków przy ul. Puławskiej w Warszawie (realizowana przez spółkę Polkomtel).

Szczegółowe informacje na temat powyższych projektów zostały przedstawione w rozdziałach 2.8. – *Pozostałe aspekty naszej działalności – Nieruchomości*, 3.3. – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia o charakterze biznesowym* oraz 4.4.4. – *Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Analiza przepływów pieniężnych Grupy*.

4.2. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

Przy ocenie naszej działalności operacyjnej w segmencie usług B2B i B2C osobno analizujemy świadczone przez nas usługi kontraktowe i usługi przedpłacone. W przypadku tych pierwszych bierzemy pod uwagę liczbę pojedynczych, aktywnych usług świadczonych w modelu kontraktowym (RGU), liczbę klientów, wskaźnik odpływu klientów (churn) oraz średni miesięczny przychód na klienta. W przypadku usług przedpłaconych analizowana jest liczba unikalnych, aktywnych usług świadczonych w modelu przedpłaconym (RGU prepaid) oraz średni przychód przypadający na RGU prepaid. Liczba raportowanych RGU prepaid w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero 2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.

Prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne (KPI) nie obejmują wyników operacyjnych Grupy Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat zaczęła sprawować kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku. Z uwagi na fakt że Netia S.A. jest spółką publiczną, notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, jej szczegółowe wyniki operacyjne i finansowe dostępne są na bieżąco pod adresem: inwestor.netia.pl.

	za okres 3 miesiące zakończony 31 grudnia		Zmiana / %	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana / %
	2020	2019		2020	2019	
SEGMENT USŁUG B2C i B2B						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) (kontraktowe+przedpłacone) [tys.]	17.990	17.386	3,5%	17.990	17.386	3,5%
Usługi kontraktowe						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu) [tys.], w tym:	15.372	14.729	4,4%	15.372	14.729	4,4%
Płatna telewizja, w tym:	5.010	5.038	(0,6%)	5.010	5.038	(0,6%)
<i>Multiroom</i>	1.209	1.193	1,3%	1.209	1.193	1,3%
Telefonia komórkowa	8.535	7.895	8,1%	8.535	7.895	8,1%
Internet	1.827	1.796	1,7%	1.827	1.796	1,7%
Liczba klientów (na koniec okresu) [tys.]	5.548	5.638	(1,6%)	5.548	5.638	(1,6%)
ARPU na klienta [PLN]	89,9	85,6	5,0%	87,2	84,2	3,6%
Churn na klienta	6,5%	6,4%	0,1 p.p.	6,5%	6,4%	0,1 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,77	2,61	6,1%	2,77	2,61	6,1%
Średnia liczba RGU [tys.], w tym:	15.266	14.660	4,1%	14.997	14.460	3,7%
Płatna telewizja, w tym:	5.009	5.039	(0,6%)	5.008	5.058	(1,0%)
<i>Multiroom</i>	1.203	1.186	1,5%	1.197	1.175	1,9%
Telefonia komórkowa	8.453	7.824	8,0%	8.196	7.602	7,8%
Internet	1.804	1.797	0,4%	1.793	1.800	(0,4%)
Średnia liczba klientów [tys.]	5.558	5.641	(1,5%)	5.589	5.660	(1,3%)
Usługi przedpłacone						
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.] w tym:	2.618	2.657	(1,5%)	2.618	2.657	(1,5%)
Płatna telewizja	114	161	(29,0%)	114	161	(29,0%)
Telefonia komórkowa	2.446	2.416	1,2%	2.446	2.416	1,2%
Internet	58	80	(28,5%)	58	80	(28,5%)
ARPU na RGU [PLN]	21,8	20,3	7,4%	21,4	20,5	4,4%
Średnia liczba RGU [tys.], w tym:	2.687	2.657	1,2%	2.624	2.630	(0,2%)
Płatna telewizja	177	145	21,8%	148	111	32,7%
Telefonia komórkowa	2.450	2.425	1,0%	2.408	2.417	(0,4%)
Internet	61	86	(29,6%)	68	102	(32,9%)
SEGMENT MEDIOWY: TELEWIZJA I ONLINE						
Udział w oglądalności	25,0%	24,2%	0,8 p.p.	23,9%	24,3%	(0,4 p.p.)
Udział w rynku reklamy	29,2%	28,6%	0,6 p.p.	28,5%	27,9%	0,6 p.p.

4.2.1. Segment usług B2C i B2B

W segmencie B2B i B2C na dzień 31 grudnia 2020 roku łączna liczba usług świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym, jak i przedpłaconym wyniosła 17.990 tys. (+3,5% r/r). Należy podkreślić, że udział usług kontraktowych w ogólnej liczbie świadczonych przez nas usług systematycznie rośnie i na koniec czwartego kwartału 2020 roku osiągnął poziom 85,4%, wobec 84,7% odnotowanych na koniec czwartego kwartału 2019 roku.

Usługi kontraktowe

Łączna liczba klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, na koniec 2020 roku wyniosła 5.548 tys. (-1,6% r/r). Na ubytek klientów kontraktowych w dalszym ciągu wpływ ma przede wszystkim konsolidacja kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym wskaźniku nasycenia RGU na jednego klienta (wzrost o 6,1% w ujęciu rocznym do poziomu 2,77 usługi na klienta). Zgodnie ze strategią Grupa unika agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych i budowie ARPU klienta kontraktowego.

Na koniec 2020 roku świadczyliśmy 643 tys. więcej usług kontraktowych niż przed rokiem (+4,4% r/r), osiągając poziom 15.372 tys. na dzień 31 grudnia 2020 roku. Najważniejszym motorem tego wzrostu był silny przyrost RGU w obszarze telefonii komórkowej - o 640 tys. (+8,1% r/r). Na koniec 2020 roku świadczyliśmy 8.535 tys. kontraktowych usług telefonii komórkowej. Jest to przede wszystkim efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta, skutecznego dbania o satysfakcję klientów, co przekłada się na niski wskaźnik odpływu klientów (*churn*), jak również wysokiego popytu wśród klientów biznesowych na usługi m2m.

Na koniec grudnia 2020 roku nasi klienci korzystali z 5.010 tys. kontraktowych usług płatnej telewizji. Liczba ta pozostawała w 2020 roku pod nieznaczną presją, notując spadek o 28 tys. (-0,6% r/r), co było głównie związane z mniejszą liczbą świadczonych usług telewizji satelitarnej. Pomimo spadku bazy płatna telewizja pozostaje obszarem, w którym widzimy potencjał do dalszej budowy wartości klienta i skali naszych przychodów.

W 2020 roku odnotowaliśmy poprawę dynamiki w obszarze kontraktowych usług dedykowanego dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu, zwiększając liczbę świadczonych w tym obszarze RGU o 31 tys., do poziomu 1.827 tys. (+1,7% r/r). Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze zwiększonego popytu na usługi dotyczące transmisji danych w sytuacji wprowadzonych w trakcie 2020 roku dwóch lockdownów spowodowanych epidemią COVID-19 i wynikającej z tego konieczności pracy i nauki z domu, a także korzystania z dostępnych form rozrywki w trybie online. Jednocześnie czynnikiem, który pozytywnie odzwierciedla się w skali naszej bazy usług dostępu do Internetu jest sukcesywnie poprawiająca się jakość naszej sieci telekomunikacyjnej na skutek prowadzonych przez nas inwestycji, czego wyrazem jest przystąpienie do budowy sieci w technologii 5G, jak również udostępnienie usługi Internetu stacjonarnego pod marką Plus.

Obserwujemy systematyczny wzrost nasycenia bazy naszych klientów usługami łączonymi, czego wyrazem jest rosnący wskaźnik usług kontraktowych przypadających na jednego klienta. Na koniec 2020 roku nasi klienci korzystali średnio z 2,77 usług kontraktowych (+6,1% r/r). Wierzymy, że dalsza saturacja bazy klientów usługami łączonymi, w tym naszym flagowym produktem smartDOM, do którego sukcesywnie dołączamy kolejne produkty, będzie miała pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych, co pozytywnie wpływa na ARPU klienta kontraktowego. W 2020 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł do 87,2 zł (+3,6%), natomiast w samym czwartym kwartale osiągnął poziom 89,9 zł (+5,0%). Oprócz konsekwentnie budowanej przez nas wartości klienta, do dynamicznego tempa wzrostu APRU zarówno w czwartym kwartale, jak i całym roku przyczynił się czynnik przejściowy w postaci istotnego wzrostu przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, co miało związek ze znaczącym wzrostem wolumenu ruchu głosowego w okresie epidemii COVID-19.

Wskaźnik odpływu klientów (*churn*) pozostał na bardzo niskim poziomie 6,5% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2020 roku (+0,1 p.p. r/r). Niski *churn* to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co z kolei wynika ze skutecznej realizacji strategii multiplay, jak również naszych działań ukierunkowanych na budowę wysokiej satysfakcji naszych klientów. Dodatkowo bardziej konserwatywna niż w przeszłości polityka ofertowa operatorów telefonii mobilnej przekłada się na sukcesywne zmniejszenie liczby klientów migrujących pomiędzy sieciami, co również korzystnie odzwierciedla się na poziomie wskaźnika *churn*.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się niestabnym zainteresowaniem i odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika *churn*, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU klienta kontraktowego. Na koniec grudnia 2020 roku z oferty usług łączonych korzystało już 2.065 tys. naszych klientów, o 71 tys. więcej niż przed rokiem (+3,6% r/r), co przekłada się na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 37,2%.

Odnotowujemy silny przyrost usług w tej grupie klientów. W ciągu roku dokupili oni 314 tys. RGU (+5,2% r/r) osiągając poziom 6.360 tys. usług łącznie na koniec 2020 roku. Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii Grupy.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych zmniejszyła się w ciągu roku o 40 tys. (-1,5% r/r) i wyniosła 2.618 tys. na dzień 31 grudnia 2020 roku.

W 2020 roku liczba przedpłaconych usług telefonii komórkowej wzrosła o 30 tys. (+1,2% r/r) do poziomu 2.446 tys. RGU, przy jednoczesnym spadku liczby przedpłaconych usług dostępu do szerokopasmowego Internetu o 23 tys. Jest to związane przede wszystkim z rosnącą popularnością transmisji danych w taryfach telefonii komórkowej (smartfony) z uwagi na zanikające różnice w zakresie rozmiarów pakietów danych oferowanych w obu liniach produktowych. Liczba przedpłaconych usług telewizyjnych spadła w 2020 roku o 47 tys. (-29,0%) do poziomu 114 tys. Warto podkreślić, że pomimo zaraportowanego w ujęciu rok do roku spadku bazy, w październiku i listopadzie 2020 roku odnotowaliśmy bardzo wysokie zainteresowanie usługami płatnej telewizji w model PPV z uwagi w szczególności na transmitowane w tym okresie gale KSW.

W 2020 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid wyniósł 21,4 zł (+4,4% r/r), natomiast w samym czwartym kwartale 2020 roku osiągnął poziom 21,8 zł (+7,4% r/r). Na wzrost ARPU prepaid w czwartym kwartale i cały roku 2020 wpłynął czynnik przejściowy w postaci wzrostu przychodów z tytułu połączeń głosowych oraz powiązanych z nimi rozliczeń międzyoperatorskich, co miało związek ze znaczącym wzrostem wolumenu ruchu głosowego w okresie epidemii COVID-19. Jednocześnie do wysokiego poziomu ARPU w czwartym kwartale 2020 roku przyczyniła się wspomniana wysoka sprzedaż usług PPV.

4.2.2. Segment mediowy: telewizja i online

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

Analizując i oceniając naszą działalność w obszarze online bierzemy pod uwagę średniomiesięczną liczbę użytkowników oraz średniomiesięczną liczbę odsłon. Z uwagi na włączenie Grupy Interia dopiero od trzeciego kwartału 2020 roku, co w sposób istotny zmienia wyniki Grupy, kluczowe wskaźniki zostały przedstawione tylko dla kwartałów, a nie dla okresów pełnorocznych. Kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów zostały przedstawione w poniższych tabelach.

Udział w oglądalności

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana / p.p.
	31 grudnia			31 grudnia		
	2020	2019		2020	2019	
Udział w oglądalności⁽¹⁾ ⁽²⁾, w tym:	24,96%	24,18%	0,78	23,94%	24,29%	(0,35)
POLSAT (kanał główny)	9,55%	10,43%	(0,88)	9,51%	10,99%	(1,48)
Kanały tematyczne	15,41%	13,76%	1,65	14,42%	13,30%	1,10
TV4	3,26%	3,65%	(0,39)	3,38%	3,50%	(0,12)
Polsat News	1,91%	0,84%	1,07	1,77%	0,73%	1,04
TV6	1,60%	3,65%	(2,05)	1,68%	3,50%	(1,82)
Polsat 2	1,24%	1,20%	0,04	1,33%	1,09%	0,24
Fokus TV ⁽³⁾	1,22%	0,94%	0,28	1,09%	0,87%	0,22
Super Polsat	1,18%	0,99%	0,19	1,26%	1,00%	0,26
Polsat Play	0,79%	0,79%	-	0,64%	0,63%	0,01
Polsat Film	0,76%	0,83%	(0,07)	0,79%	0,73%	0,06
Eska TV	0,64%	0,59%	0,05	0,63%	0,66%	(0,03)
Polo TV	0,59%	0,84%	(0,25)	0,62%	0,99%	(0,37)
Polsat Cafe	0,38%	0,43%	(0,05)	0,40%	0,39%	0,01
Polsat Seriele	0,29%	0,43%	(0,14)	0,22%	0,39%	(0,17)
Nowa TV ⁽³⁾	0,23%	0,27%	(0,04)	0,28%	0,27%	0,01
Eleven Sports 1	0,21%	0,04%	0,17	0,20%	0,06%	0,14
Polsat Sport	0,18%	0,43%	(0,25)	0,18%	0,39%	(0,21)
Disco Polo Music	0,16%	0,17%	(0,01)	0,15%	0,18%	(0,03)
Vox Music TV	0,12%	0,09%	0,03	0,12%	0,09%	0,03
Polsat Doku	0,11%	0,12%	(0,01)	0,11%	0,11%	-
Eska TV Extra	0,08%	0,09%	(0,01)	0,09%	0,07%	0,02
Polsat Music HD	0,07%	0,09%	(0,02)	0,06%	0,07%	(0,01)
Polsat Sport Extra	0,06%	0,09%	(0,03)	0,06%	0,09%	(0,03)
Polsat Rodzina	0,06%	0,04%	0,02	0,05%	0,04%	0,01
Polsat News 2	0,05%	0,04%	0,01	0,05%	0,04%	0,01
Polsat Games	0,05%	0,04%	0,01	0,05%	0,04%	0,01
Eleven Sports 2	0,05%	n/d	n/d	0,04%	n/d	n/d
Polsat Sport Fight	0,04%	0,04%	-	0,04%	0,03%	0,01
Eska Rock TV	0,04%	0,03%	0,01	0,03%	0,04%	(0,01)
Polsat Sport News HD	0,03%	0,04%	(0,01)	0,03%	0,04%	(0,01)
Superstacja	0,03%	0,04%	(0,01)	0,03%	0,06%	(0,03)
Polsat 1 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 3 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
TV Okazje ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Udział w rynku reklamy⁽⁵⁾	29,2%	28,6%	0,6 p.p.	28,5%	27,9%	0,6 p.p.

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)							
Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone			Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy		Zmiana / p.p.
	31 grudnia		2019		zakończonych 31 grudnia		
	2020	2019			2020	2019	
Polsat Comedy Central Extra ⁽⁶⁾	0,29%	0,22%		0,07	0,29%	0,23%	0,06
Polsat JimJam	0,20%	0,21%		(0,01)	0,18%	0,19%	(0,01)
Polsat Viasat History	0,14%	0,17%		(0,03)	0,14%	0,18%	(0,04)
Polsat Viasat Explore	0,14%	0,94%		(0,80)	0,13%	0,87%	(0,74)
CI Polsat	0,12%	0,02%		0,10	0,12%	0,03%	0,09
Polsat Viasat Nature	0,05%	0,02%		0,03	0,04%	0,03%	0,01

- (1) Nielsen Audience Measurement, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shift Viewing)).
- (2) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio.
- (3) Kanał skonsolidowany z Grupą Polsat od września 2020.
- (4) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.
- (5) Szacunki własne na podstawie wstępnych estymacji Publicis Group.
- (6) Kanał w portfolio od marca 2020 roku, wcześniej nadawał jako Comedy Central Family. W zestawieniu porównane pełne okresy nadawania.

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. do 2 dni) dla całej Grupy Polsat wyniósł 25,5% w czwartym kwartale 2020 roku, co oznacza wzrost w ujęciu rocznym o 0,8 p.p., oraz 23,9% w dwunastu miesiącach 2020 roku, co stanowi spadek o 0,4 p.p. w ujęciu rocznym. Na polskim rynku w dalszym ciągu odnotowywane są efekty postępującej fragmentaryzacji rynku, w efekcie czego maleje oglądalność czterech głównych kanałów telewizyjnych (Polsat, TVN, TVP1 i TVP2) na korzyść sukcesywnie rosnącej oglądalności kanałów tematycznych. W tym miejscu warto wspomnieć o wpływie epidemii koronawirusa na oglądalność naszego kanału informacyjnego. Polsat News zanotował udział w widowni na poziomie 1,9% w czwartym kwartale 2020 roku oraz 1,8% w całym 2020 roku, co oznacza wzrost w porównaniu z analogicznymi okresami 2019 roku odpowiednio o 1,1 p.p. i 1,0 p.p. W marcu 2020 roku, czyli okresie największego zainteresowania tematyką pandemii, udział w widowni tego kanału informacyjnego wyniósł aż 2,5%. Przybierający na sile od jesieni rozwój epidemii w dalszym ciągu znacząco wpływa na utrzymujące się zwiększone zainteresowanie treściami informacyjnymi.

Kanały inne niż kanał główny łącznie odnotowały w czwartym kwartale 2020 roku wzrost rok do roku o 1,7 p.p., do 15,4%, a w 2020 roku – o 1,1 p.p. do 14,4%. W analizowanych 12 miesiącach 2020 roku w ofercie naszego kanału głównego znalazło się wiele pozycji cieszących się dużym zainteresowaniem w grupie komercyjnej. Niezmiennie popularne były premierowe odcinki serialu *Pierwsza miłość*, które miały udział na poziomie 14,3%. Natomiast poniedziałkowe pasmo filmowe *Mega Hit* dało stacji 12,5% udziału.

Wysoki poziom oglądalności utrzymały *Wydarzenia* z godziny 18.50, które gromadziły 16,1% widowni. Warto wspomnieć o emitowanym w godzinach porannych od poniedziałku do piątku bloku programów informacyjnych *Nowy Dzień z Polsat News*. Wspomniany cykl gromadził widownię dającą 14,7% udziału w 2020 roku. Ważną zmianą wprowadzoną od czerwca br. było rozszerzenie pasma informacyjnego o publicystyczny cykl *Gość Wydarzeń*, o godzinie 19.30, w miejsce serialu *Świat według Kiepskich*. Wspomniany program osiągnął udział w widowni na poziomie 10,3%.

Na wyniki oglądalności w 2020 roku wpłynęły także programy z sezonowych ramówek. W jesiennej ramówce powrócono do typowego układu programów i sprawdzonych formatów. Należy przy tym pamiętać, że z powodu epidemii koronawirusa część emisji została w trakcie pierwszego półrocza 2020 roku zawieszona w trosce o bezpieczeństwo i zdrowie osób zaangażowanych w produkcję i emisje na żywo. Tak stało się w przypadku show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*, którego sobotnie emisje uzyskiwały w sumie 10,2% udziału w obydwu sezonach. W czasie wiosennej ramówki wyemitowaliśmy 2 odcinki programu *Dancing with the Stars. Taniec z Gwiazdami*, po czym transmisje zawieszono. Kontynuacja powyższego formatu miała miejsce na jesieni, osiągając 9,3% udziału w widowni w 2020 roku.

Wśród seriali nadawanych w sezonowych ramówkach, chętnie oglądane były niezmiennie *Przyjaciółki* z 12,0% udziału w widowni. W jesiennej ramówce warto zwrócić ponadto uwagę na program rozrywkowy *Ninja Warrior* z 12,9% udziału w widowni oraz reality show *Love Island Wyspa Miłości* z udziałem na poziomie 10,4%.

W całym 2020 roku również warto podkreślić wyniki programów rozrywkowych. Niedzielny cykl *Kabaret na żywo* to 11,6% udziału. Warto zwrócić uwagę na rekordowe wyniki dwóch emisji – *Świątecznej Gali Kabaretowej* z 30 sierpnia (16,7%) i *Stolicy polskiego kabaretu Zielona Góra* z 2 lutego – 15,6% udziału.

W samym czwartym kwartale 2020 pozycje z rekordową oglądalnością to tradycyjnie emitowany 24 grudnia *Kevin sam w domu* – SHR na poziomie 43%. Emitowane tego samego dnia *Wielkie Kołędowanie z Polsatem Mariańskie Porzeczce 2020* to udział 22,3%. Z kolei *Sylwestrowa Moc Przebojów* przyciągnęła 25,9% widzów.

W okresie wiosennego lockdown'u spowodowanego epidemią koronawirusa obserwowaliśmy stopniowe przenoszenie zainteresowania naszych widzów z kanałów i programów informacyjnych, które notowały istotny wzrost oglądalności na początku stanu epidemii, na stacje zapewniające rozrywkę, w szczególności te które oferowały filmy i seriale.

Nadzwyczajna sytuacja związana z epidemią wymuszała w 2020 roku decyzje, które miały wpływ na ofertę programową kanałów Telewizji Polsat. Oprócz zawieszenia wiosną wspomnianych formatów (*Twoja Twarz Brzmi Znamo*, *Taniec z Gwiazdami*, *The Four. Bitwa o sławę*) wstrzymano tymczasowo produkcję nowych odcinków serialu *Pierwsza miłość i Przyjaciółki*. Z tego samego powodu nie został zorganizowany *Polsat Superhit Festiwal* w Sopocie, planowany wcześniej w maju 2020 roku, oraz szereg wydarzeń eventowych i plenerowych zaplanowanych w okresie od maja do sierpnia 2020 roku. Niepewna sytuacja epidemiologiczna powoduje, że nawet w chwili obecnej imprezy organizowane dotychczas w szerokiej formule z publicznością muszą odbywać się w kształcie respektującym ograniczenia (np. *Sylwestrowa Moc Przebojów*).

Z powodu obowiązujących wiosną ograniczeń i w związku z tym braku możliwości kontynuacji planowych produkcji przeznaczonych do emisji w kolejnych ramówkach konkurencyjne stacje telewizyjne również zmuszone były do korekt programowych i wykorzystywania materiałów powtórkowych.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według danych Publicis Group wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2020 roku wyniosły ok. 3,9 mld zł i spadły rok do roku o 10,1%. Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w 2020 roku wyniósł 28,5% i wzrósł o 0,6 p.p. w porównaniu do 2019 roku. Analizując czwarty kwartał 2020 roku, wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji wyniosły 1,4 mld zł, co stanowi wzrost rok do roku o 4,5%. Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w czwartym kwartale 2020 roku wzrósł rok do roku o 0,6 p.p. do 29,2% z 28,6% w okresie porównawczym.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2020 roku wygenerowaliśmy o 9,6% GRP mniej niż w roku 2019, do czego przyczyniła się głównie zapaść na rynku reklamowym odnotowana wiosną 2020 roku, wynikająca z wprowadzenia pierwszego lockdownu.

Chociaż według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2020 roku wydatki na reklamę online w Polsce rok do roku nieznacznie spadły o 0,4% i osiągnęły wartość 3,52 mld zł, to jednak jest to głównie efekt załamania rynku na początku pandemii, w okresie marzec-czerwiec, natomiast sam trzeci kwartał przyniósł już wzrosty i spodziewane jest, że pełny rok 2020 zakończy się ostatecznie na plusie. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo odpowiadały za ponad 43% wszystkich wydatków na reklamę online.

Dystrybucja i zasięg techniczny kanałów telewizyjnych

Zasięg techniczny ⁽¹⁾	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2020	2019	
Polsat	99,9%	99,9%	-
TV4	99,9%	99,9%	-
Polo TV	98,8%	98,8%	-
Eska TV	98,7%	98,6%	0,10
Fokus TV ⁽²⁾	98,6%	98,3%	0,30
Super Polsat	98,3%	97,9%	0,40
TV6	95,7%	95,4%	0,30
Nowa TV ⁽²⁾	86,7%	83,9%	2,80
Polsat News	67,1%	59,2%	7,90
Eska TV Extra	62,3%	62,1%	0,20
Polsat 2	61,5%	62,7%	(1,20)
Vox Music TV	57,2%	57,3%	(0,10)
Polsat News 2	56,3%	57,2%	(0,90)
Superstacja	56,2%	57,5%	(1,30)
Polsat Cafe	54,6%	56,0%	(1,40)
Polsat Film	54,0%	54,8%	(0,80)
Disco Polo Music	50,5%	50,1%	0,40
Polsat Play	51,2%	52,7%	(1,50)
Polsat Serieale ⁽³⁾	50,2%	49,8%	0,40
Polsat Music HD	49,2%	49,3%	(0,10)
Eska Rock TV	48,4%	48,0%	0,40
Polsat Sport	45,0%	46,6%	(1,60)
Polsat Sport Extra	37,1%	37,3%	(0,20)
Polsat Doku	36,4%	36,2%	0,20
Polsat Sport News HD	30,0%	30,4%	(0,40)
Polsat Games	30,4%	30,4%	-
Polsat Rodzina	29,7%	28,0%	1,70
Polsat Sport Fight	20,1%	20,3%	(0,20)
Eleven Sports 2	15,5%	14,7%	0,80
Eleven Sports 1	15,4%	14,6%	0,80
Polsat 1 ⁽⁴⁾	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 3 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2 ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d
TV Okazje ⁽⁵⁾	n/d	n/d	n/d

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)			
Zasięg techniczny ⁽¹⁾	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2020	2019	
Polsat Viasat History	51,4%	51,4%	-
Polsat Comedy Central Extra ⁽⁶⁾	49,7%	55,2%	(5,50)
Polsat JimJam	45,2%	45,9%	(0,70)
Polsat Viasat Nature	44,3%	44,7%	(0,40)
Polsat Viasat Explore	44,2%	44,5%	(0,30)
CI Polsat	44,3%	43,7%	0,60

- (1) Nielsen Audience Measurement, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.
 (2) Kanał skonsolidowany z Grupą Polsat od września 2020.
 (3) W kwietniu 2020 roku kanał zmienił nazwę na Polsat Serieale (wcześniej nadawał jako Polsat Romans).
 (4) Kanał nadawany poza granicami Polski, nie jest objęty badaniem telemetrycznym.
 (5) Kanał nie objęty badaniem telemetrycznym.
 (6) W portfolio od marca 2020 wcześniej nadawał jako Comedy Central Family.

Średniomiesięczna liczba użytkowników

Poniższa tabela zawiera jedynie witryny, których liczba użytkowników w Q4 przekracza pół miliona. Portal interia.pl prezentowany jako całość, bez rozbijania na serwisy.

Średniomiesięczna liczba użytkowników (wskaźnik real users z badania Mediapanel) stron internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnął 19,73 mln w czwartym kwartale 2020 roku podwajając swoją liczebność w porównaniu do wyniku uzyskanego w czwartym kwartale 2019 roku, co było przede wszystkim efektem nabycia Grupy Interia.pl w lipcu 2020 roku.

Portalem o najwyższej liczbie użytkowników był portal horyzontalny interia.pl, który odnotował liczbę użytkowników rzędu 13,37 mln, porównywalną do wyniku sprzed roku. Najwyższą dynamikę wzrostu liczby użytkowników odnotowała natomiast witryna pilsatnews.pl – wynik 6,27 mln użytkowników to rezultat ponad dwukrotnie wyższy aniżeli wynik uzyskany w czwartym kwartale 2019 roku, do czego przyczyniło się zdecydowanie większe zainteresowanie tematyką informacyjną, odnotowywane od momentu wybuchu pandemii koronawirusa, jak i bardzo korzystne postrzeganie poziomu obiektywności naszej stacji telewizyjnej Polsat News. W analizowanym okresie odnotowaliśmy również istotny wzrost liczby użytkowników serwisu plotkarskiego pomponik.pl oraz szeregu pozostałych spośród najbardziej popularnych witryn należących do Grupy Polsat-Interia.

Średniomiesięczna liczba użytkowników ⁽¹⁾ [mln]	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana
	2020 ⁽²⁾	2019 ⁽³⁾	
Grupa ⁽⁴⁾	19,73	9,90	9,83
wybrane witryny:			
interia.pl ⁽⁵⁾	13,37	13,48	(0,11)
pilsatnews.pl	6,27	2,46	3,81
pomponik.pl ⁽⁵⁾	5,84	4,55	1,29
smaker.pl ⁽⁵⁾	4,43	3,73	0,70
bryk.pl ⁽⁵⁾	2,46	1,85	0,61
ipla.tv + aplikacja mobilna	2,29	1,91	0,38
styl.pl ⁽⁵⁾	2,05	1,68	0,36
twojapogoda.pl	1,68	1,10	0,58
pilsatsport.pl	1,65	1,39	0,26
deccoria.pl ⁽⁵⁾	0,97	0,81	0,16
opracowania.pl ⁽⁵⁾	0,93	0,76	0,17
maxmodels.pl ⁽⁵⁾	0,50	0,25	0,25

- (1) Wskaźnik Real Users – realni użytkownicy.
 (2) Dane dla Q4 2020 pochodzą z badania Mediapanel.
 (3) Dane dla Q4 2019 pochodzą z badania Gemius/PBI.
 (4) Dane dla Q4 2020 dotyczą Grupy Polsat-Interia, dane dla Q4 2019 dotyczą Grupy Cyfrowy Polsat, bez witryn z Grupy Interii.
 (5) Dane za Q4 2019 witryn należących do Grupy Interia nabytych w lipcu 2020 roku nie są sumowane do łącznego wyniku Grupy.

Średniomiesięczna liczba odsłon

Poniższa tabela zawiera jedynie witryny, których liczba użytkowników w Q4 przekracza pół miliona. Portal interia.pl prezentowany jako całość, bez rozbijania na serwisy.

Średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła poziom 1,7 mld w czwartym kwartale 2020 roku. Jest to wynik jedenastokrotnie wyższy porównaniu do rezultatu uzyskanego w przez nas czwartym kwartale 2019 roku. Nabycie Grupy Interia.pl w lipcu 2020 roku spowodowało, iż staliśmy się wiodącym wydawcą internetowym w Polsce.

Portalem, który generował zdecydowanie najwyższą liczbę odsłon w analizowanym okresie, był portal horyzontalny interia.pl. Jego treści były odwiedzane 917,5 mln razy w trakcie czwartego kwartału 2020 roku, czyli 191,6 mln razy częściej aniżeli rok wcześniej. Wysoką i dynamicznie rosnącą liczbę odsłon wygenerował również serwis plotkarski pomponik.pl. Warty odnotowania jest również rezultat witryny pilsatnews.pl, w przypadku której liczba odsłon wzrosła ponad 3-krotnie w stosunku do wyniku z czwartego kwartału 2019 roku.

Średniomiesięczna liczba odsłon ⁽¹⁾ [mln]	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana
	2020 ⁽²⁾	2019 ⁽³⁾	
Grupa ⁽⁴⁾	1 713,3	147,2	1 566,08
wybrane witryny:			
interia.pl ⁽⁵⁾	917,5	725,9	191,63
pomponik.pl ⁽⁵⁾	94,8	56,1	38,72
ipla.tv + aplikacja mobilna	39,7	44,1	(4,49)
maxmodels.pl ⁽⁵⁾	46,8	42,6	4,15
pilsatnews.pl	35,4	10,9	24,53
smaker.pl ⁽⁵⁾	27,7	29,0	(1,25)
twojapogoda.pl	12,1	14,5	(2,37)
bryk.pl ⁽⁵⁾	11,6	7,7	3,87
styl.pl ⁽⁵⁾	10,4	7,7	2,72
pilsatsport.pl	7,6	8,9	(1,32)
deccoria.pl ⁽⁵⁾	2,5	2,7	(0,18)
opracowania.pl ⁽⁵⁾	2,0	1,6	0,44

(1) Wskaźnik Views – rozumiany jako zarówno odsłony klasycznych stron www, jak również jako odsłony widoków stron w aplikacjach mobilnych.

(2) Dane dla Q4 2020 pochodzą z badania Mediapanel.

(3) Dane dla Q4 2019 pochodzą z badania Gemius/PBI.

(4) Dane dla Q4 2020 dotyczą Grupy Polsat-Interia, dane dla Q4 2019 dotyczą Grupy Cyfrowy Polsat, bez witryn z Grupy Interii.

(5) Dane za Q4 2019 witryn należących do Grupy Interia nabytych w lipcu 2020 roku nie są sumowane do łącznego wyniku Grupy.

4.3. Objasnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

Przychody

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

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

- (i) miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji satelitarnej i internetowej;
- (ii) opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych;
- (iii) opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową;
- (iv) opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix;
- (v) opłat za wynajem dekodków;

- (vi) opłat aktywacyjnych;
- (vii) kar umownych; oraz
- (viii) opłat za usługi dodatkowe.

Całkowity przychód z opłat abonamentowych za usługi płatnej telewizji oraz z usług telekomunikacyjnych zależy od liczby klientów oraz ilości świadczonych dla nich usług, jak również od wysokości opłat za oferowane pakiety programowe i telekomunikacyjne oraz od ilości usług dodatkowych świadczonych naszym klientom w danym okresie. Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań. Opłaty aktywacyjne naliczane są w momencie aktywacji usług i rozliczane w okresie trwania umowy.

Na nasze **przychody hurtowe** składają się:

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

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

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

Koszty operacyjne

Na koszty operacyjne składają się:

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

Koszty kontentu składają się z:

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

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

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

Koszty produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacja praw sportowych obejmują koszty produkcji programów telewizyjnych wyprodukowanych specjalnie przez nas lub dla nas, zarówno na podstawie licencji obcych jak i naszych własnych licencji, oraz produkcję filmów. Koszty te zawierają także amortyzację praw do transmisji sportowych. Wysokość odpisów amortyzacyjnych od aktywów programowych zależy od szacunkowej liczby emisji programu oraz rodzaju treści programowych. Amortyzacja praw sportowych rozpoznawana jest w 100% w momencie pierwszej emisji, lub metodą liniową przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.

Na koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta składają się:

- (i) prowizje wypłacane autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji i usług telekomunikacyjnych;
- (ii) koszty usług kurierskich, transportu zestawów odbiorczych, koszty magazynowe oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych;
- (iii) koszty serwisu gwarancyjnego oraz
- (iv) koszty utrzymania salonów sprzedaży.

Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie, Internecie i na nośnikach zewnętrznych (outdoor), koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności naszych marek.

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

Na wartość amortyzacji, utraty wartości i likwidacji składają się głównie:

- (i) amortyzacja elementów systemów sieciowych i wyposażenia sieci telekomunikacyjnej (sprzęt radiowej sieci dostępowej i rdzeniowej, systemy zarządzania siecią, oprogramowanie sieciowe, światłowody itp.);
- (ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych;
- (iii) amortyzacja dekodowników i innego sprzętu udostępnionego naszym klientom;
- (iv) amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn, sprzętu telewizyjnego i nadawczego;
- (v) amortyzacja wartości niematerialnych, w tym relacji z klientami, znaków towarowych i oprogramowania;
- (vi) utrata wartości aktywów trwałych; oraz
- (vii) wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, które nie nadają się do dalszego użytku.

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują:

- (i) koszty dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej i informatycznej;
- (ii) koszty energii elektrycznej związane z funkcjonowaniem sieci telekomunikacyjnej;
- (iii) koszty usług i opłat związanych z utrzymaniem sieci telekomunikacyjnej;
- (iv) koszty utrzymania systemów IT;
- (v) koszty korzystania z transponderów satelitarnych;
- (vi) opłaty za system warunkowego dostępu, obliczane na podstawie liczby aktywnych kart;
- (vii) koszty nadawania sygnału telewizyjnego (cyfrowy przekaz naziemny i DVB-T);
- (viii) koszty opłat międzyoperatorskich i roamingu;
- (ix) inne koszty.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników obejmują koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (z wyjątkiem wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w produkcję zestawów odbiorczych, które są wliczone w koszty produkcji zestawów odbiorczych, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zaangażowanych w produkcję telewizyjną, które są ujęte w kosztach własnej produkcji telewizyjnej oraz wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników zaangażowanych w produkcję oprogramowania, które zostały skapitalizowane na wartościach niematerialnych), umowy menedżerskie i umowy zlecenia, koszty wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, ubezpieczenia społeczne oraz inne świadczenia pracownicze.

Koszt własny sprzedanego sprzętu odnosi się przede wszystkim do kosztów telefonów i smartfonów, dekodерów, dysków do dekodерów, anten, modemów internetowych, routerów, tabletów, laptopów, telewizorów, akcesoriów oraz innych sprzętów sprzedawanych naszym klientom.

W grupie **kosztów windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności** prezentujemy:

- (i) koszty windykacji;
- (ii) utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności oraz
- (iii) zyski i straty z tytułu sprzedaży wierzytelności.

Na **inne koszty operacyjne** składają się:

- (i) koszt wydanych kart SMART i SIM;
- (ii) wartość sprzedanych licencji i pozostałych aktywów obrotowych;
- (iii) koszty usług prawnych, doradczych i konsultingowych;
- (iv) koszt utrzymania nieruchomości;
- (v) podatki i opłaty;
- (vi) koszty techniczne i produkcyjne, takie jak koszty kostiumów, scenografii, usług związanych z inscenizacją, inne koszty, których nie można bezpośrednio przypisać do produkcji
- (vii) koszty sprzedaży instalacji fotowoltaicznych oraz
- (viii) pozostałe koszty.

Na nasze **pozostałe przychody/koszty operacyjne, netto** składają się:

- (i) utworzenie/odwrócenie odpisów aktualizujących wartość zapasów;
- (ii) inne pozostałe przychody/koszty operacyjne, które nie zostały uzyskane w toku zwykłej działalności Spółki.

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Grupę środków pieniężnych, odsetki płatne przez Grupę (w tym odsetki od zobowiązań leasingowych ale inne niż koszty odsetek z tytułu zadłużenia), należne dywidendy, zyski/straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, wynik z tytułu różnic kursowych oraz wynik z tytułu kontraktów forward i opcji walutowych, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw.

Koszty finansowe obejmują odsetki z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia, oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

4.4. Przegląd sytuacji finansowej Grupy

Omówienie wyników finansowych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku alokowane do segmentu usług B2C i B2B oraz segmentu mediowego nie są w pełni porównywalne do danych za obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy, które zostały przedstawione szczegółowo w punkcie 1.2. – *Skład i struktura Grupy Polsat - Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki* niniejszego Sprawozdania.

Ze względu na niską materialność wpływu wyników wyżej wymienionych spółek na wyniki Grupy, za wyjątkiem Asseco Poland, która to spółka nie jest przez nas konsolidowana metodą pełną, nie dokonujemy ich eliminacji przy analizie sytuacji finansowej Grupy.

Nasze wyniki finansowe za czwarty kwartał 2020 roku i dwanaście miesięcy 2020 roku pozostają częściowo pod wpływem sytuacji nadzwyczajnej spowodowanej epidemią koronawirusa (stan epidemii obowiązuje w Polsce od 20 marca 2020 roku). Czynniki te zostały uwzględnione w opisie poszczególnych pozycji rachunku zysków i strat, bilansu oraz rachunku przepływów pieniężnych, które prezentujemy poniżej.

Dodatkowo, wykazaliśmy skorygowany wynik EBITDA, który nie uwzględnia kosztów poniesionych w związku ze zwalczaniem skutków epidemii COVID-19, w tym darowizn.

4.4.1. Analiza rachunku zysków i strat

Wyniki za czwarty kwartał 2020

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.248,2	3.069,1	179,1	5,8%
Koszty operacyjne	(2.731,3)	(2.593,8)	(137,5)	5,3%
Pozostałe przychody operacyjne, netto	7,1	19,0	(11,9)	(62,6%)
Zysk z działalności operacyjnej	524,0	494,3	29,7	6,0%
Zyski/(straty) i straty z działalności inwestycyjnej, netto	(11,5)	34,2	(45,7)	(133,6%)
Koszty finansowe, netto	(64,9)	(95,3)	30,4	(31,9%)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(45,6)	(1,6)	(44,0)	>100%
Zysk brutto za okres	402,0	431,6	(29,6)	(6,9%)
Podatek dochodowy	(75,3)	(119,7)	44,4	(37,1%)
Zysk netto za okres	326,7	311,9	14,8	4,7%
EBITDA	1.126,3	1.061,8	64,5	6,1%
marża EBITDA	34,7%	34,6%	-	-
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	(1,1)	-	(1,1)	n/d
EBITDA skorygowana	1.127,4	1.061,8	65,6	6,2%
marża EBITDA skorygowana	34,7%	34,6%	-	-

Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły w czwartym kwartale 2020 roku o 179,1 mln zł (+5,8%) r/r.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.660,1	1.618,4	41,7	2,6%
Przychody hurtowe	1.043,9	925,4	118,5	12,8%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	424,4	445,4	(21,0)	(4,7%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,8	79,9	39,9	49,9%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.248,2	3.069,1	179,1	5,8%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 41,7 mln zł (+2,6%) r/r przede wszystkim w wyniku skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, odzwierciedlonej w postaci wzrostu ARPU klientów kontraktowych i usług przedpłaconych.

Przychody hurtowe wzrosły o 118,5 mln zł (+12,8%) r/r. Wzrost przychodów z tytułu reklamy związany głównie z konsolidacją wyników Grupy Interia od lipca 2020 roku oraz wyższymi przychodami z reklamy telewizyjnej i sponsoringu został dodatkowo wsparty przez istotny wzrost przychodów z rozliczeń międzyoperatorskich, będący wynikiem wydłużenia czasu trwania połączeń głosowych wykonywanych w okresie epidemii COVID-19, oraz przez wyższe przychody ze sprzedaży kanałów do operatorów kablowych i satelitarnych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się o 21,0 mln zł (-4,7%) r/r w wyniku niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co spowodowane było wprowadzonymi w listopadzie i grudniu 2020 roku administracyjnymi ograniczeniami w handlu wprowadzonymi na skutek epidemii COVID-19.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 39,9 mln zł (+49,9%) r/r przede wszystkim w wyniku konsolidacji przychodów spółki Esoleo, zajmującej się sprzedażą instalacji fotowoltaicznych dla klientów indywidualnych oraz na rynku B2B.

Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne wzrosły w czwartym kwartale 2020 roku o 137,5 mln zł (+5,3%) r/r.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	615,0	580,3	34,7	6,0%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	602,3	567,5	34,8	6,1%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	359,5	368,6	(9,1)	(2,5%)
Koszty kontentu	484,0	454,8	29,2	6,4%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	259,4	278,1	(18,7)	(6,7%)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	265,8	253,1	12,7	5,0%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	25,2	27,6	(2,4)	(8,7%)
Inne koszty	120,1	63,8	56,3	88,2%
Koszty operacyjne	2.731,3	2.593,8	137,5	5,3%

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 34,7 mln zł (+6,0%) r/r, przede wszystkim na skutek wyższych kosztów rozliczeń międzyoperatorskich wynikających ze wzrostu wolumenu głosowego ruchu wychodzącego, na co wpłynęła epidemia COVID-19.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wzrosły o 34,8 mln zł (+6,1%) r/r, co wynika z intensyfikacji wydatków inwestycyjnych w trakcie 2019 i 2020 roku, jak również dokonania odpisów aktualizujących na środki trwałe w budowie w czwartym kwartale 2020 roku.

Koszt własny sprzedanego sprzętu był niższy o 9,1 mln zł (-2,5%) r/r w efekcie niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co spowodowane było administracyjnymi ograniczeniami w handlu, wprowadzonymi w listopadzie i grudniu 2020 roku na skutek epidemii COVID-19.

Koszty kontentu wzrosły o 29,2 mln zł (+6,4%) r/r. W czwartym kwartale 2020 roku wyemitowaliśmy większą niż analogicznym kwartale ubiegłego roku liczbę wydarzeń sportowych (gale KSW i sportów walki), co przełożyło się na ujęcie wyższych kosztów licencji programowych, a jednocześnie odzwierciedliło się korzystnie na skali naszych przychodów. Ponadto zwiększyliśmy nakłady na produkcję własną i amortyzację praw sportowych i filmowych celem zwiększenia atrakcyjności naszej jesiennej ramówki.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta spadły o 18,7 mln zł (-6,7%) r/r między innymi na skutek mniejszej intensywności działań marketingowych. Ponadto w czwartym kwartale 2020 roku dokonaliśmy reklasyfikacji kosztów związanych ze sprzedażą instalacji fotowoltaicznych do pozycji „Inne koszty”.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 12,7 mln zł (+5,0%) r/r, głównie w efekcie konsolidacji spółek nabytych w minionych 12 miesiącach, w szczególności Grupy Interia od lipca 2020 roku, co było główną przyczyną wzrostu zatrudnienia w Grupie o 529 etatów (+7,4%) r/r.

Średnie zatrudnienie [FTE]	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[FTE]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali w Grupie Polsat ⁽¹⁾	7.643	7.114	529	7,4%

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

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności spadły o 2,4 mln zł (-8,7%) r/r, co wynika przede wszystkim z utworzenia mniejszych odpisów na należności.

Inne koszty wzrosły o 56,3 mln zł (+88,2%) r/r, głównie w związku z reklasyfikacją i ujęciem kosztów związanych z działalnością na rynku fotowoltaicznym, a także rozpoznaniem wyższych kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych związanych z prowadzonymi projektami specjalnymi oraz wyższych kosztów sprzedanych licencji filmowych.

Pozostałe przychody operacyjne netto wyniosły w czwartym kwartale 2020 roku 7,1 mln zł i były niższe o 11,9 mln zł r/r.

Strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła 11,5 mln zł w czwartym kwartale 2020 roku wobec zysku z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 34,2 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku. Był to przede wszystkim efekt niekorzystnej zmiany na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu wybranych pozycji kontentu sportowego, co spowodowane było deprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR i USD w czwartym kwartale 2020 roku przy jego aprecjacji w okresie porównawczym. Ponadto, w okresie porównawczym odnotowaliśmy wyższe przychody finansowe.

Koszty finansowe netto spadły o 30,4 mln zł (-31,9%) r/r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z niższych kosztów obsługi odsetek w następstwie obniżenia przez NBP w trakcie 2020 roku stóp procentowych łącznie o 140 punktów bazowych.

Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności osiągnął 45,6 mln zł w porównaniu do straty w kwocie 1,6 mln zł w czwartym kwartale 2019 roku. Rozpoznanie straty w czwartym kwartale 2020 roku wynika z zakończenia procesu alokacji ceny nabycia pakietu 22,95% akcji spółki Asseco Poland oraz w efekcie naliczenia skumulowanej 12-miesięcznej amortyzacji wycenionych wartości niematerialnych w ciężar czwartego kwartału 2020 roku (czynnik niegotówkowy), co zostało w części zniwelowane rozpoznaniem m.in. udziału pozytywnego kwartalnego wyniku Asseco Poland.

Podatek dochodowy był niższy o 44,4 mln zł (-37,1%) r/r.

W efekcie opisanych powyżej zmian **zysk netto** w czwartym kwartale 2020 roku wzrósł o 14,8 mln zł (+4,7%) r/r do poziomu 326,7 mln zł.

Zysk EBITDA wzrósł o 64,5 mln zł (+6,1%) r/r do poziomu 1.126,3 mln zł w czwartym kwartale 2020 roku. Marża EBITDA wyniosła 34,7% (+0,1 p.p.) r/r. Motorem wzrostu zysku EBITDA była przede wszystkim pozytywna dynamika wzrostu przychodów, wynikająca m.in. ze wzrostu przychodów detalicznych oraz wyższych przychodów z reklamy telewizyjnej i sponsoringu, jak również konsolidacja pozytywnego wyniku EBITDA Grupy Interia.pl.

Bez uwzględnienia kosztów związanych z COVID-19, w tym darowizn, w łącznej kwocie 1,1 mln zł **skorygowany zysk EBITDA** był wyższy o 65,6 mln zł (+6,2%) r/r, przy marży skorygowanej EBITDA na poziomie 34,7% (+0,1 p.p.) r/r.

Wyniki za rok obrotowy 2020

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	11.962,9	11.676,1	286,8	2,5%
Koszty operacyjne	(10.073,8)	(9.754,8)	(319,0)	3,3%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(2,9)	45,7	(48,6)	n/d
Zysk z działalności operacyjnej	1.886,2	1.967,0	(80,8)	(4,1%)
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(113,1)	(27,0)	(86,1)	318,9%
Koszty finansowe, netto	(333,0)	(465,9)	132,9	(28,5%)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,0	(6,5)	8,5	n/d
Zysk brutto za okres	1.442,1	1.467,6	(25,5)	(1,7%)
Podatek dochodowy	(295,9)	(353,0)	57,1	(16,2%)
Zysk netto za okres	1.146,2	1.114,6	31,6	2,8%
EBITDA	4.191,9	4.196,7	(4,8)	(0,1%)
marża EBITDA	35,0%	35,9%	-	-
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	(45,9)	-	(45,9)	n/d
EBITDA skorygowana	4.237,8	4.196,7	41,1	1,0%
marża EBITDA skorygowana	35,4%	35,9%	-	-

Nasze **całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w 2020 roku o 286,8 mln zł (+2,5%) r/r do poziomu 11.962,9 mln zł.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.480,4	6.458,8	21,6	0,3%
Przychody hurtowe	3.526,7	3.350,2	176,5	5,3%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.596,7	1.585,0	11,7	0,7%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	359,1	282,1	77,0	27,3%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	11.962,9	11.676,1	286,8	2,5%

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych rosły nieznacznie o 21,6 mln zł (+0,3%) r/r. Uzyskanie pozytywnej dynamiki przychodów detalicznych pomimo wynikającej ze stanu epidemii COVID-19, utrzymującej się negatywnej presji na przychody detaliczne z tytułu roamingu międzynarodowego od klientów indywidualnych i biznesowych oraz

strukturalnej presji na przychody z telefonii stacjonarnej oferowanej przez Netię było możliwe dzięki skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta.

Przychody hurtowe wzrosły o 176,5 mln zł (+5,3%) r/r. Znaczący wzrost przychodów z rozliczeń międzyoperatorskich, będący wynikiem silnego wzrostu wolumenu połączeń głosowych w czasie epidemii COVID-19, a także wyższe przychody ze sprzedaży kanałów do operatorów kablowych i satelitarnych skompensowały ubytek przychodów reklamowych wywołany lockdownem spowodowanym epidemią COVID-19 w drugim kwartale 2020 roku.

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 11,7 mln zł (+0,7%) r/r. Tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży sprzętu wyhamowało głównie na skutek okresowych ograniczeń administracyjnych w handlu wprowadzonych w związku z epidemią COVID-19 w marcu i kwietniu oraz w listopadzie i grudniu 2020 roku.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 77,0 mln zł (+27,3%) r/r. Wzrost spowodowany był przede wszystkim rosnącymi przychodami z odsetek od sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych oraz konsolidacją przychodów spółki Esoleo, zajmującej się sprzedażą instalacji fotowoltaicznych dla klientów indywidualnych oraz na rynku B2B.

Koszty operacyjne

Nasze **koszty operacyjne** wzrosły w 2020 roku o 319,0 mln zł (+3,3%) r/r.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	2.460,9	2.311,3	149,6	6,5%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.305,7	2.229,7	76,0	3,4%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.338,2	1.320,4	17,8	1,3%
Koszty kontentu	1.638,4	1.658,5	(20,1)	(1,2%)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	963,2	1.021,3	(58,1)	(5,7%)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	905,9	870,6	35,3	4,1%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	128,9	98,9	30,0	30,3%
Inne koszty	332,6	244,1	88,5	36,3%
Koszty operacyjne	10.073,8	9.754,8	319,0	3,3%

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 149,6 mln zł (+6,5%) r/r, przede wszystkim na skutek wyższych kosztów rozliczeń międzyoperatorskich wynikających ze wzrostu wolumenu ruchu wychodzącego, na co wpłynęła epidemia COVID-19.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji wzrosły o 76,0 mln zł (+3,4%) r/r, co wynika przede wszystkim z intensyfikacji wydatków inwestycyjnych w trakcie 2019 i 2020 roku.

Koszt własny sprzedanego sprzętu wzrósł o 17,8 mln zł (+1,3%) r/r, co koresponduje z wyższymi przychodami uzyskanymi ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu spadły o 20,1 mln zł (-1,2%) r/r. Spadek ten spowodowany był głównie ujęciem niższych kosztów produkcji własnej i amortyzacji praw sportowych, w szczególności w efekcie oszczędności wprowadzonych przez poszczególne kanały telewizyjne w drugim kwartale 2020 roku z uwagi na istotne osłabienie na rynku reklamy telewizyjnej odnotowane w tym okresie, co było bezpośrednim następstwem epidemii COVID-19.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta zmniejszyły się o 58,1 mln zł (-5,7%) r/r na skutek podjęcia inicjatyw oszczędnościowych mających na celu dostosowanie działalności Grupy do uwarunkowań wynikających z wprowadzenia stanu epidemii COVID-19.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 35,3 mln zł (+4,1%) r/r, m.in. w efekcie ujęcia dodatkowych kosztów wynikających z wprowadzenia stanu epidemii COVID-19 oraz konsolidacji kosztów spółek nabytych w minionych 12 miesiącach, w szczególności Grupy Interia.

Średnie zatrudnienie [FTE]	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[FTE]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali w Grupie Polsat ⁽¹⁾	7.402	7.231	171	2,4%

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

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 30,0 mln zł (+30,3%) r/r, co wynika m.in. z utworzenia w 2020 roku wyższych odpisów w związku ze zmianą sposobu odzyskiwania przeterminowanych należności z uwagi na niesatysfakcjonujący poziom cen na rynku sprzedaży wierzycelności.

Inne koszty wzrosły o 88,5 mln zł (+36,3%) r/r, głównie w związku z ujęciem kosztów związanych z działalnością na rynku sprzedaży instalacji fotowoltaicznych, kosztów związanych z nabyciem Grupy Interia, w szczególności podatku PCC, kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych związanych z prowadzonymi projektami specjalnymi oraz dodatkowych kosztów z tytułu dostosowania Grupy do działania w warunkach stanu epidemii.

Pozostałe koszty operacyjne, netto wyniosły 2,9 mln zł w 2020 roku w porównaniu do 45,7 mln zł pozostałych przychodów operacyjnych, netto w 2019 roku. Zmiana była przede wszystkim wynikiem ujęcia w tej pozycji w 2020 roku istotnych darowizn celem pomocy lokalnemu społeczeństwu w zwalczaniu skutków epidemii COVID-19.

Strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła 113,1 mln zł w 2020 roku wobec straty z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 27,0 mln zł w 2019 roku. Był to przede wszystkim efekt niekorzystnych zmian na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu wybranych pozycji kontentu sportowego, co spowodowane było deprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR i USD w 2020 roku w porównaniu do jego aprecjacji w 2019 roku, oraz spadku poziomu uzyskiwanych odsetek, co było związane m.in. z obniżką stóp procentowych wprowadzoną przez Narodowy Bank Polski.

Koszty finansowe, netto spadły o 132,9 mln zł (-28,5%) r/r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z rozpoznania jednorazowego przychodu z tytułu modyfikacji umów kredytów, która miała miejsce w kwietniu 2020 roku oraz niższych kosztów obsługi odsetek w następstwie obniżenia przez Narodowy Bank Polski stóp procentowych łącznie o 140 punktów bazowych w 2020 roku, podczas gdy w 2019 roku rozpoznaliśmy jednorazowy koszt w łącznej wysokości 70,1 mln zł, związany z decyzją o wyborze i dokonaniu zapłaty zryczałtowanej formy opodatkowania od odsetek lub dyskonta od obligacji.

Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności wyniósł 2,0 mln zł w 2020 roku w porównaniu do 6,5 mln zł straty w 2019 roku, co wynika z rozpoznania udziału wyniku spółki Assecos Poland w efekcie nabycia pakietu 22,95% akcji tej spółki, przy jednoczesnym zakończeniu procesu alokacji ceny nabycia tego pakietu oraz naliczenia skumulowanej 12-miesięcznej amortyzacji wycenionych wartości niematerialnych w ciężar czwartego kwartału 2020 roku (czynnik niegotówkowy).

Podatek dochodowy był niższy o 57,1 mln zł (-16,2%) r/r.

W efekcie opisanych powyżej zmian w 2020 roku **zysk netto** wzrósł o 31,6 mln zł (+2,8%) r/r do poziomu 1.146,2 mln zł.

W 2020 roku osiągnęliśmy stabilny r/r **wynik EBITDA** w wysokości 4.191,9 mln zł. Marża EBITDA wyniosła 35,0%. W skali całego roku utrzymaliśmy stabilny wynik EBITDA pomimo turbulencji wywołanych epidemią COVID-19, w tym załamania na rynku reklamy odnotowanym w drugim kwartale 2020 roku i ujęciem dodatkowych kosztów związanych z epidemią COVID-19, w tym z darowiznami udzielonymi przez Grupę Polsat na cele walki z epidemią w Polsce.

Bez uwzględnienia dodatkowych kosztów dotyczących COVID-19, w tym darowizn, w łącznej kwocie 45,9 mln zł **skorygowany zysk EBITDA** był wyższy o 41,1 mln zł (+1,0%) r/r, przy marży EBITDA na poziomie 35,4% (+0,5 p.p. r/r).

4.4.2. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- w segmencie usług B2C i B2B;
- w segmencie mediowym: telewizja i online.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

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

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

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczana inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku [mIn PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.167,1	1.795,8	-	11.962,9
Sprzedaż pomiędzy segmentami	63,7	211,1	(274,8)	-
Przychody ze sprzedaży	10.230,8	2.006,9	(274,8)	11.962,9
EBITDA skorygowana (niebadana)	3.631,6	606,2	-	4.237,8
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	41,8	4,1	-	45,9
EBITDA (niebadana)	3.589,8	602,1	-	4.191,9
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.238,3	67,4	-	2.305,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.351,5	534,7	-	1.886,2
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.112,4	105,5	-	1.217,9
Nabycie zestawów odbiorczych	147,5	-	-	147,5
Na dzień 31 grudnia 2020				
Aktywa segmentu, w tym:	27.448,6	5.717,2 ¹⁾	(50,8)	33.115,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.257,8	5,9	-	1.263,7

¹⁾ Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 10,8 mln zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku alokowane do segmentu usług B2C i B2B oraz segmentu mediowego nie są w pełni porównywalne do danych za obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy, które zostały przedstawione szczegółowo w punkcie 1.2. – *Skład i struktura Grupy Polsat - Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki* niniejszego Sprawozdania.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku [mIn PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.879,5	1.796,6	-	11.676,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	55,9	201,3	(257,2)	-
Przychody ze sprzedaży	9.935,4	1.997,9	(257,2)	11.676,1
EBITDA (niebadana)	3.599,8	596,9	-	4.196,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.171,4	58,3	-	2.229,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.428,4	538,6	-	1.967,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.187,9	43,7	-	1.231,6
Nabycie zestawów odbiorczych	123,3	-	-	123,3
Na dzień 31 grudnia 2019				
Aktywa segmentu, w tym:	27.127,6	5.538,3 ¹⁾	(76,3)	32.589,6
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	1.265,4	22,9	-	1.288,3

¹⁾ Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,3 mln zł.

4.4.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Suma bilansowa Grupy Polsat na dzień 31 grudnia 2020 roku wynosiła 33.139,0 mln zł i była o 549,4 mln zł wyższa względem poziomu z dnia 31 grudnia 2019 roku.

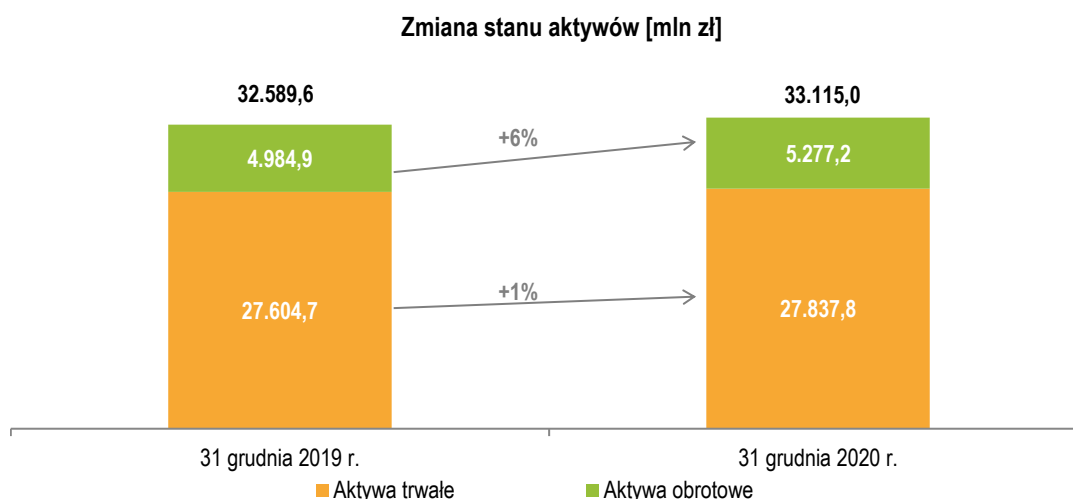
Aktywa

[mln PLN]	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	293,4	262,7	30,7	11,7%
Inne rzeczowe aktywa trwałe	5.391,0	4.976,9	414,1	8,3%
Wartość firmy	11.808,4	11.336,4	472,0	4,2%
Relacje z klientami	1.412,7	1.821,4	(408,7)	(22,4%)
Marki	2.031,7	2.063,2	(31,5)	(1,5%)
Inne wartości niematerialne	2.616,4	2.857,8	(241,4)	(8,4%)
Prawa do użytkowania	1.519,4	1.420,3	99,1	7,0%
Długoterminowe aktywa programowe	282,5	402,6	(120,1)	(29,8%)
Nieruchomości inwestycyjne	50,0	29,4	20,6	70,1%
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	93,5	100,5	(7,0)	(7,0%)
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	832,0	776,5	55,5	7,1%
Inne aktywa długoterminowe	1.283,6	1.315,8	(32,2)	(2,4%)
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności</i>	1.257,8	1.282,4	(24,6)	(1,9%)
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	0,4	1,2	(0,8)	(66,6%)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	223,2	241,2	(18,0)	(7,5%)
Aktywa trwałe razem	27.837,8	27.604,7	233,1	0,8%
Krótkoterminowe aktywa programowe	413,2	512,3	(99,1)	(19,3%)
Aktywa z tytułu kontraktów	537,7	638,7	(101,0)	(15,8%)
Zapasy	299,4	306,8	(7,4)	(2,4%)
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.390,4	2.511,6	(121,2)	(4,8%)
Należności z tytułu podatku dochodowego	9,0	4,8	4,2	87,5%
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	222,4	225,7	(3,3)	(1,5%)
Pozostałe aktywa obrotowe	39,3	31,9	7,4	23,2%
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	2,0	0,2	1,8	>100%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.355,4	743,5	611,9	82,3%
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,4	9,6	0,8	8,3%
Aktywa obrotowe razem	5.277,2	4.984,9	292,3	5,9%
Aktywa razem	33.115,0	32.589,6	525,4	1,6%

Wartość aktywów trwałych wzrosła o 233,1 ml zł (+0,8%) w trakcie 2020 roku i stanowiła 84,1% sumy bilansowej. Na wzrost wartości aktywów trwałych wpłynęły w szczególności takie czynniki jak wzrost wartości firmy (ang. *goodwill*) związany z nabyciem Grupy Interia w lipcu 2020 roku oraz wzrost wartości innych rzeczowych aktywów trwałych, który z kolei wynikał z ponoszonych przez Grupę dodatkowych nakładów inwestycyjnych, m.in. na budowę sieci 5G. Powyższe wzrosty

skompensowały w pełni spadek wartości relacji z klientami oraz innych wartości niematerialnych (głównie koncesji telekomunikacyjnych) będący wynikiem sukcesywnego naliczania amortyzacji.

Wartość aktywów obrotowych wzrosła o 292,3 mln zł (+5,9%) w trakcie 2020 roku i stanowiła 15,9% sumy bilansowej Grupy. Na wzrost wartości aktywów obrotowych wpłynęło przede wszystkim wyższe o 612,7 mln zł czyli 81,4% saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (łącznie ze środkami pieniężnymi o ograniczonej możliwości dysponowania), wynikające z pozytywnego strumienia generowanych wolnych przepływów pieniężnych oraz emisji obligacji serii C w trakcie pierwszego kwartału 2020 roku.



Wpływ tego czynnika został częściowo zniwelowany spadkiem poziomu należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 121,2 mln zł (-4,8%) wobec stanu na koniec grudnia 2019 roku. Spadek ten wynikał m.in. z rozpoznania niższych należności publiczno-prawnych oraz niższych należności z tytułu sprzedanej reklamy. Dodatkowo, wartość aktywów z tytułu kontraktów, które odzwierciedlają prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi, była na koniec 2020 roku niższa w o 101,0 mln zł (-15,8%) wobec stanu na koniec grudnia 2019 roku.

W trakcie 2020 roku **wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych** obniżyła się o 219,2 mln zł (-24,0%) w porównaniu do poziomu z końca 2019 roku. Spadek ten wynikał z sukcesywnego odnoszenia w ciężar kosztów zakupionych wcześniej licencji filmowych i praw sportowych.

Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania wzrosła o 612,7 mln zł (+81,4%) wobec stanu na dzień 31 grudnia 2019 roku. Wzrost ten był efektem netto emisji w 2020 roku Obligacji Serii C Spółki o łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł i spłaty zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek w łącznej kwocie 822,9 mln zł, netto oraz stabilnego pozytywnego strumienia generowanych wolnych środków pieniężnych.

Pasywa

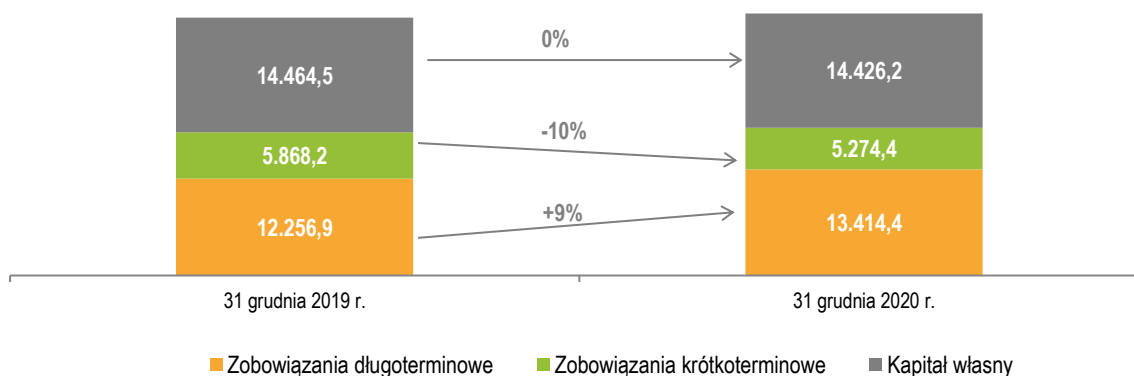
[mln PLN]	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	-	-
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	7.174,0	-	-
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	21,2	-	21,2	n/d
Pozostałe kapitały	99,7	1,5	98,2	>100%
Zyski zatrzymane	7.112,3	6.610,2	502,1	7,6%
Kapitał przypadający na alcjonariuszy Jednostki Dominującej	14.432,8	13.811,3	621,5	4,5%
Udziały niekontrolujące	(6,6)	653,2	(659,8)	>100%
Kapitał własny razem	14.426,2	14.464,5	(38,3)	(0,3%)
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.887,8	8.617,0	270,8	3,1%
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.959,2	969,2	990,0	>100%
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.140,5	1.023,8	116,7	11,4%
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	136,7	236,9	(100,2)	(42,3%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	902,1	1.025,3	(123,2)	(12,0%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	388,1	384,7	3,4	0,9%
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	16,8	3,2	13,6	>100%
Zobowiązania długoterminowe razem	13.414,4	12.256,9	1.157,5	9,4%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	753,0	1.892,5	(1.139,5)	(60,2%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	38,7	34,8	3,9	11,2%
Zobowiązania z tytułu leasingu	432,5	413,5	19,0	4,6%
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	126,7	116,9	9,8	8,4%
Zobowiązania z tytułu kontraktów	675,6	713,1	(37,5)	(5,3%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.155,3	2.420,8	(265,5)	(11,0%)
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	39,2	8,3	30,9	>100%
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	415,7	-	415,7	n/d
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.	548,0	-	548,0	n/d
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	128,9	276,6	(147,7)	(53,4%)
Zobowiązania krótkoterminowe razem	5.274,4	5.868,2	(593,8)	(10,1%)
Zobowiązania razem	18.688,8	18.125,1	563,7	3,1%
Pasywa	33.115,0	32.589,6	525,4	1,6%

Wartość kapitału własnego pozostała na stabilnym poziomie i wyniosła 14.426,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2020 roku. Był to wynik netto wypracowania zysku za 2020 rok w wysokości 1.146,2 mln zł, który został pomniejszony o wysokość dywidendy z zysku 2019 roku w łącznej kwocie 639,5 mln zł oraz częściowego przeklasyfikowania udziałów niekontrolujących w zobowiązanie w związku z ogłoszonym w dniu 23 grudnia 2020 roku wezwaniem na akcje Netii.

Łączne zobowiązania wzrosły o 563,7 mln zł (+3,1%) i wyniosły 18.688,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2020 roku, z czego 5.274,4 mln zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, a 13.414,4 mln zł - zobowiązania długoterminowe (odpowiednio 28,2% i 71,8% ogółu zobowiązań). W stosunku do stanu na koniec grudnia 2019 roku wartość zobowiązań krótkoterminowych

spadła o 593,8 mln zł (-10,1%) przy jednoczesnym wzroście zobowiązań długoterminowych o kwotę 1.157,5 mln zł (+9,4%), co było efektem dokonanego w 2020 roku refinansowania zadłużenia Grupy oraz emisji Obligacji Serii C.

Zmiana stanu pasywów [mln zł]



Największe zmiany miały miejsce na pozycjach związanych ze zobowiązaniami finansowymi Grupy. Na dzień 31 grudnia 2020 roku odnotowaliśmy spadek wartości **zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek** (krótko i długoterminowych) o 868,7 mln zł (-8,3%) w stosunku do stanu na koniec 2019 roku, co wynikało głównie z harmonogramowej spłaty zobowiązań z tytułu Kredytu Terminowego w marcu 2020 roku oraz zmniejszenia stopnia wykorzystania Kredytu Rewolwingowego. Ponadto w dniu 14 lutego 2020 roku Cyfrowy Polsat wyemitował Obligacje Serii C o wartości nominalnej 1.000,0 mln zł, co spowodowało wzrost wartości **zobowiązań z tytułu obligacji** (krótko- i długoterminowych) na dzień 31 grudnia 2020 roku o 993,9 mln zł (+99,0%) wobec stanu na koniec grudnia 2019 roku. Z kolei **zobowiązania z tytułu leasingu** (krótko- i długoterminowego) wzrosły o 135,7 mln zł (+9,4%), głównie w wyniku zawierania nowych umów i przedłużania istniejących umów leasingowych.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku wartość **zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań** zmniejszyła się o 265,5 mln zł (-11,0%) w stosunku do stanu na koniec grudnia 2019 roku. Spadek ten był efektem niższej wartości zobowiązań handlowych, do czego przyczyniło się uregulowanie płatności za istotną część nakładów inwestycyjnych poniesionych w trakcie czwartego kwartału 2020 roku.

W związku z podziałem dywidendy za 2019 rok na dwie transze, z których druga została zaplanowana do wypłaty w styczniu 2021 roku, na dzień 31 grudnia 2020 roku **zostało rozpoznane zobowiązanie wobec Akcjonariuszy Spółki z tytułu dywidendy za 2019 rok** w kwocie 415,7 mln zł.

Ponadto, w związku z wezwaniem obejmującym ok. 34% akcji Netii, ogłoszonym przez Spółkę w dniu 23 grudnia 2020 roku, zostało rozpoznane zobowiązanie w kwocie 548,0 mln zł. Wezwanie zostało rozliczone w dniu 8 marca 2021 roku, a w jego ramach Spółka nabyła 84,868 akcji Netii za łączną kwotę ok. 0,4 mln zł. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe dotyczące wezwania na akcje Netii zostało wycofane z bilansu.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku odnotowaliśmy również spadek wartości **zobowiązań z tytułu podatku dochodowego** o 147,7 mln zł (-53,4%) wobec stanu na dzień 31 grudnia 2019 roku, co było spowodowane przede wszystkim uregulowaniem rozliczenia podatku CIT za rok 2019 w trakcie drugiego kwartału 2020 roku zgodnie z odroczonym terminem płatności wynikającym ze zmian wprowadzonych przez organy państwowe w związku ze stanem epidemii COVID-19.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Do roku	182,9	294,1
1 do 5 lat	315,6	266,2
Powyżej 5 lat	45,1	0,9
Razem	543,6	561,2

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

[mln PLN]	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Do roku	22,1	1,9
1 do 5 lat	0,2	-
Razem	22,3	1,9

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2020 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 313,2 mln zł (247,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2019). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 64,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2020 roku (212,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2019).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Do roku	126,0	105,6
1 do 5 lat	503,9	465,0
Powyżej 5 lat	-	116,3
Razem	629,9	686,9

4.4.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2020	2019	[mln PLN]	[%]
Zysk netto za okres	1.146,2	1.114,6	31,6	2,8%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.251,7	3.473,4	(221,7)	(6,4%)
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.786,3)	(2.715,1)	928,8	34,2%
<i>Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych</i>	<i>(1.217,9)</i>	<i>(1.231,6)</i>	<i>13,7</i>	<i>1,1%</i>
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(856,0)	(1.184,7)	328,7	27,7%
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	609,4	(426,4)	1.035,8	n/d
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	753,1	1.178,7	(425,6)	(36,1%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.365,8	753,1	612,7	81,4%

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 3.251,7 mln zł w 2020 roku i była niższa o 221,7 mln zł (-6,4%) r/r. Na zmniejszenie kwoty wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wpłynęła przede wszystkim wyższa o 224,4 mln zł kwota zapłaconego podatku dochodowego, co wynikało z uregulowania w drugim kwartale 2020 roku rozliczenia podatku CIT za rok 2019 rozliczanego pierwotnie metodą zaliczek uproszczonych.

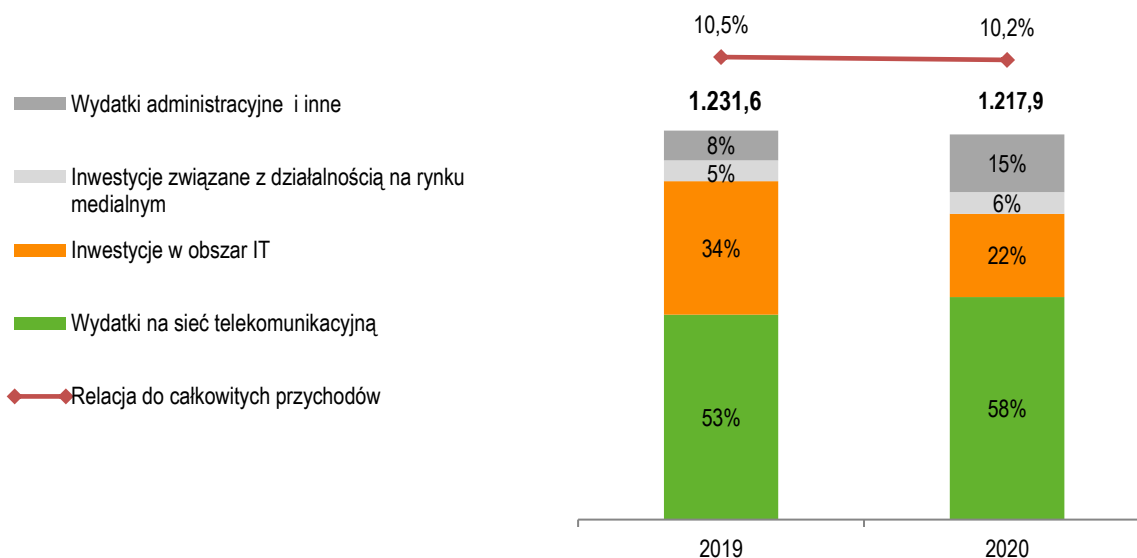
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 1.786,3 mln zł w 2020 roku i wzrosła o 928,8 mln zł (+34,2%) r/r.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w 2020 roku wyniosły 1.217,9 mln zł, utrzymując się na poziomie zbliżonym do wydatków poniesionych w roku 2019. W 2020 roku wydatki te obejmowały w szczególności roll-out mobilnej sieci dostępowej w technologii 5G w oparciu o pasmo 2600 MHz TDD, rozbudowę światłowodów, radiolinii i węzłów transmisyjnych oraz wydatki związane z kontynuowanym projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie, jak również koszty związane z budową kolejnego centrum danych Netii oraz budową kompleksu budynków przy ul. Puławskiej w Warszawie. Jednocześnie inwestowaliśmy w rozwój projektów internetowych, dekoderów, oraz rozbudowę funkcjonalności w aplikacjach i platformach streamingowych (IPLA, Cyfrowy Polsat GO), a także prowadziliśmy proces sukcesywnej wymiany floty samochodowej i wyposażenia naszych punktów sprzedaży, rozwijaliśmy narzędzia do grupowej pracy zdalnej, jak również ponosiliśmy inne wydatki o charakterze administracyjnym.

Ponadto, oprócz regularnych wydatków inwestycyjnych, środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w 2020 roku obejmowały także wydatki związane z dokonanymi akwizycjami, w szczególności z nabyciem udziałów w Grupie Interia oraz spółkach Esoleo, IST, BCAST, TV Spektrum oraz odkupem pakietu akcji Asseco Poland od Reddev. Dodatkowo w efekcie przede wszystkim nabycia pakietu 22,95% akcji spółki Asseco Poland otrzymaliśmy w trakcie 2020 roku dywidendy od jednostek stowarzyszonych w łącznej kwocie 57,2 mln zł.

Dekompozycja wydatków inwestycyjnych w latach 2019-2020



Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 856,0 mln zł w 2020 roku i była niższa o 328,7 mln zł (-27,7%) r/r. Na zmniejszenie tej pozycji w 2020 roku wpłynęła m.in. wypłata pierwszej z dwóch transz dywidendy za 2019 rok przekładająca się na łączną kwotę wypłaconych w trakcie 2020 roku dywidend w wysokości 232,5 mln zł w porównaniu do wypłaconej w całości ubiegłym roku dywidendy za 2018 rok na poziomie 594,8 mln zł.

Jednocześnie na bazie warunków Umowy Kredytowej zrealizowaliśmy harmonogramową spłatę naszego zadłużenia, spłacając do dnia 31 grudnia 2020 roku łączną kwotę 254,4 mln zł. Ponadto w 2020 roku zmniejszyliśmy zadłużenie z tytułu Kredytu Rewolwingowego o kwotę 565,0 mln zł netto, ponosiliśmy niższe koszty bieżącej obsługi naszego zadłużenia w związku z cięciami stóp procentowych łącznie o 140 pbs, dokonanymi przez NBP w 2020 roku oraz realizowaliśmy na bieżąco spłatę zobowiązań i odsetek z tytułu leasingu.

4.4.5. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych, obligacji i innych pożyczek.

Uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytów rewolwingowych (opisanych poniżej) powinny być wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług, obsługą zadłużenia oraz realizacją większości założeń inwestycyjnych w obszarze działalności Grupy.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2020 roku.

	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2020 r. [mln PLN]	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Kredyt Terminowy (Transza A i B)	9.300,4	WIBOR + marża	Transza A – 2024 r. Transza B – 2025 r.
Kredyt Rewolwingowy	335,0	WIBOR + marża	
Obligacje (Seria B i Seria C)	1.997,9	Seria B: WIBOR + 1,75% Seria C: WIBOR + 1,65%	Seria B: 2026 r. Seria C: 2027 r.
Leasing i inne	1.578,4	-	-
Zadłużenie brutto	13.211,7	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ⁽¹⁾	(1.365,8)	-	-
Zadłużenie netto	11.845,9	-	-
EBITDA LTM ⁽²⁾	4.237,8	-	-
Zadłużenie netto/EBITDA LTM	2,80x	-	-
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji ⁽³⁾		1,8%	-

- (1) Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.
- (2) Zgodnie z wymogami Umowy Kredytowej, kalkulacja EBITDA LTM obejmuje skorygowaną wartość EBITDA, tj. bez uwzględnienia kosztów związanych z epidemią COVID-19, w tym darowizn.
- (3) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B i Obligacji Serii C, wg stanu na dzień 31 grudnia 2020 roku przy WIBOR 1M na poziomie 0,20% i WIBOR 6M 0,25%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

W dniu 14 lutego 2020 roku Spółka wyemitowała 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii C o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku („Obligacje Serii C”). Obligacje Serii C to tzw. zielone obligacje i środki pozyskane z tej emisji zostały przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy i zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi.

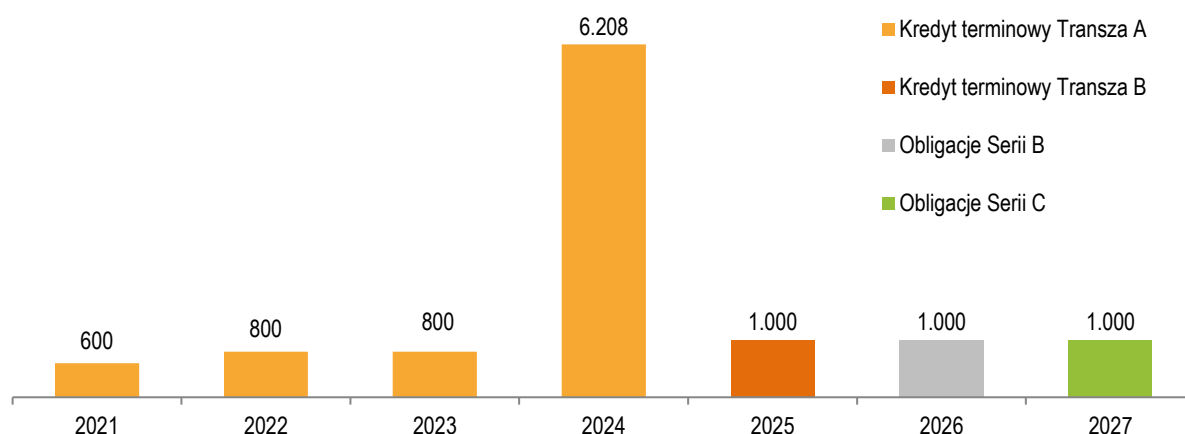
W dniu 27 kwietnia 2020 roku, Grupa zawarła Trzecią Umowę Zmieniającą i Konsolidującą do Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku. W związku z jej zawarciem zmianie uległ termin ostatecznej spłaty Transzy A Kredytu Terminowego (Transza A odnosi się do kredytu terminowego zaciągniętego 21 września 2015 roku w pierwotnej wysokości 11.500,0 mln zł) i w konsekwencji także harmonogram jego spłaty. Wydłużony harmonogram spłat przełożył się m.in. na zamrożenie spłat rat kapitałowych Transzy A do czerwca 2021 roku. W kolejnych kwartałach, począwszy od czerwca 2021 roku, harmonogram

przewiduje dokonywanie równych cyklicznych spłat Transzy A Kredytu Terminowego w łącznej kwocie 200 mln zł do czerwca 2024 roku.

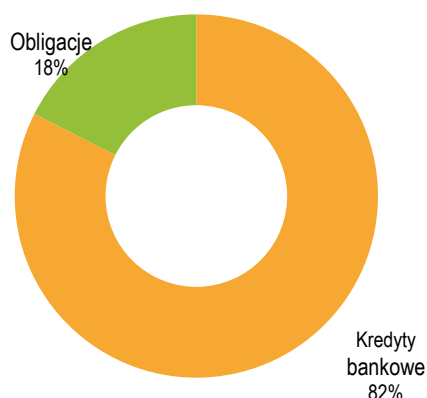
Równocześnie w tym samym dniu Grupa zawarła Akt Przystąpienia, w efekcie czego wydłużeniu uległ termin spłaty Transzy B Kredytu Terminowego (tj. dodatkowego kredytu w ramach Umowy Kredytów w wysokości 1.000,0 mln zł zaciągniętego w dniu 27 listopada 2019 roku). Transza B Kredytu Terminowego zostanie spłacona jednorazowo w dniu 31 marca 2025 roku.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności zadłużenia Grupy Polsat (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu) na dzień 31 grudnia 2020 roku, jak również jego strukturę rodzajową i walutową na dzień 31 grudnia 2020 roku.

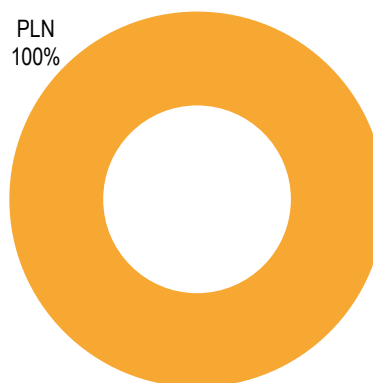
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 31 grudnia 2020 r. [mln PLN]



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2020 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2020 r.



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopę procentową od SFA z późniejszymi zmianami, aktywnie stosujemy strategię hedgingową opartą o instrumenty pochodne, w szczególności swapy (IRS). Na dzień 31 grudnia 2020 roku otwarte i zawarte na przyszłe okresy przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR, zapadające w różnych okresach w latach 2021-2023, opiewały maksymalnie na łączną kwotę 3.250,0 mln zł.

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów finansowania zawartych przez Spółkę lub spółki z Grupy, które pozostają w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Umowa Kredytów

W dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Spółką jako kredytobiorcą wraz z Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako Agent kredytu (ang. *Agent*) oraz jako Agent Zabezpieczeń (ang. *Security Agent*) („Umowa Kredytów CP”).

Ponadto w dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Polkomtel jako kredytobiorcą wraz z Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental, Plus TM Group a wymienionym wyżej konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 mln zł. Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700,0 mln zł.

Środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku, zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych. Środki udostępnione w ramach Umowy Kredytów PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów niepodporządkowanych z dnia 17 czerwca 2013 roku zawartej między Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4 a konsorcjum polskich i zagranicznych banków oraz instytucji finansowych (spłata nastąpiła dnia 28 września 2015 roku) oraz spłatę całości zadłużenia z tytułu Obligacji Senior Notes PLK (spłata nastąpiła dnia 29 stycznia 2016 roku). Ponadto Grupa wykorzystuje środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP i Umowy Kredytów PLK na finansowanie ogólnych potrzeb korporacyjnych.

W związku z umorzeniem w dniu 1 lutego 2016 roku Obligacji Senior Notes PLK, do Umowy Kredytów CP zostały wprowadzone zmiany przewidziane w Umowie Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku (szczegóły przedstawione zostały w raporcie bieżącym nr 42/2015 z dnia 21 września 2015 roku). W szczególności wprowadzone zmiany dotyczyły podwyższenia maksymalnej wartości kredytu terminowego do 11.500,0 mln zł, a kredytu rewolwingowego do 1.000,0 mln zł oraz spłaty z udostępnionych środków całości zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów PLK. Ponadto do Umowy Kredytowej CP przystąpił Polkomtel oraz pozostałe spółki z Grupy, które były stronami Umowy Kredytów PLK, w charakterze kredytobiorcy i gwaranta lub gwaranta i ustanowione zostały dodatkowe zabezpieczenia wymagane Umową Zmieniającą i Konsolidującą.

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów CP. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia terminu spłaty kredytu terminowego do 30 września 2022 roku, co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, poniżej którego Spółka nie będzie zobowiązana do ustanawiania lub utrzymywania zabezpieczeń w związku z Umową Kredytów CP (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów CP) z 1,75:1 na 3,00:1.

Do Umowy Kredytów CP zmienionej obiema wyżej opisanymi Umowami Zmieniającymi i Konsolidującymi będziemy odnosić się jako do „Umowy Kredytów”, a do kredytu terminowego i kredytu rewolwingowego udzielonych na podstawie tej umowy, odpowiednio „Transza A Kredytu Terminowego” i „Kredyt Rewolwingowy”.

W dniu 27 kwietnia 2020 roku została zawarta Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia spłaty kredytu terminowego do 30 września 2024 roku co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat oraz wprowadzone zostały zmiany związane z implementacją standardu MSSF 16, w szczególności odpowiednie podwyższenie poziomu wybranych wskaźników finansowych o 0,3:1 m.in. na potrzeby określenia pułapu określającego możliwość wypłaty dywidendy, pułapów warunkujących zmianę marży (ang. *Margin Grid*) przy zachowaniu nominalnych poziomów marży na niezmiennym poziomie, zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, poniżej którego Spółka nie będzie zobowiązana do ustanawiania lub utrzymywania zabezpieczeń w związku z Umową Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) z 3,00:1 na 3,30:1 oraz dostosowanie odpowiednich definicji na potrzeby obliczania wskaźników finansowych, w szczególności podniesienie maksymalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto do skonsolidowanej EBITDA (ang. *Total Leverage*) do 4,5:1, maksymalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika skonsolidowanego zabezpieczonego długu netto do skonsolidowanej EBITDA (ang. *Secured Leverage*) do 3,8:1 oraz obniżenie minimalnego dopuszczalnego poziomu wskaźnika pokrycia obsługi długu (ang. *Debt Service Cover*) do 1,1:1.

Transza A Kredytu Terminowego i Kredyt Rewolwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym przed upływem roku od zawarcia Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1. Natomiast po upływie roku od zawarcia Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,80:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,80:1, przy czym w każdym okresie wartość skonsolidowanego długu netto wykorzystywanego do kalkulacji tego wskaźnika na mocy definicji zawartej w Umowie Kredytów nie obejmuje instrumentów dłużnych, w przypadku których kapitał jest spłacany nie wcześniej niż 6 miesięcy po terminie spłaty Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego oraz odsetki nie są wypłacane na bieżąco w formie gotówkowej. Zgodnie z zapisami zmienionej Umowy Kredytów ostateczna data spłaty Transzy A Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego przypada na dzień 30 września 2024 roku.

Umowa Kredytów przewiduje ustanowienie przez Spółkę oraz inne podmioty z Grupy, w określonych przypadkach, zabezpieczeń spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i jej wybranych spółek zależnych, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych dla Spółki oraz jej wybranych spółek zależnych, zastawy zwykle oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które będą rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.4.6. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*.

Zgodnie z zapisami Umowy Kredytów oraz Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, w przypadku gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie równy lub niższy niż 3,30:1, Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) ustanowionych w związku z Umową Kredytów. Zwolnione zabezpieczenie będzie musiało zostać ponownie ustanowione w przypadku, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,30:1. Ponadto w przypadku, gdy określone podmioty z Grupy zaciągną zabezpieczone zadłużenie, na rzecz Agenta Zabezpieczeń (działającego m.in. na rzecz kredytodawców z tytułu Umowy Kredytów) zostanie ustanowione takie samo zabezpieczenie na zasadach równorzędności (*pari passu*).

Ponadto, zgodnie z postanowieniami Umowy Kredytów, Spółka oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalone każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession*).

deed), przy czym warunki te będą musiały spełnić określone wymagania, które będą uzależnione od wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA.

Umowa Kredytów przewiduje udzielenie przez podmioty z Grupy na rzecz każdej ze stron finansujących Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów, gwarancji (ang. *guarantee*) rządzonych prawem angielskim (w wysokości kwoty udzielonego kredytu powiększonej o wszelkie opłaty i należności wynikające bądź określone w Umowie Kredytów lub pozostałych dokumentach finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów):

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów,
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Umową Kredytów oraz
- (iii) zwolnienia stron finansujących, o których mowa powyżej z odpowiedzialności i wynagrodzenia wszelkich kosztów i strat, jakie taka strona finansująca może ponieść w związku z niewykonalnością, nieważnością i niezgodnością z prawem, jakiegokolwiek zobowiązania zabezpieczonego opisaną powyżej gwarancją. Okres, na jaki zostały udzielone gwarancje, nie został określony. Gwaranci otrzymają wynagrodzenie z tytułu udzielenia gwarancji, ustalone na zasadach rynkowych.

Umowa Kredytów CP, Umowa Kredytów PLK oraz Umowa Zmieniająca i Konsolidująca z dnia 21 września 2015 roku przewidywały obowiązek spełnienia standardowych w tego typu transakcjach warunków zawieszających (ang. *conditions precedent*), wypłatę opisanych powyżej kredytów oraz obowiązek spełnienia, po uruchomieniu kredytów, o których mowa powyżej, warunków następczych (ang. *conditions subsequent*), które również były standardowe dla transakcji tego typu.

W dniu 19 lipca 2018 roku do Umowy Kredytów przystąpiła jako dodatkowy kredytobiorca oraz dodatkowy poręczyciel Netia. Przystąpienie przez Netię do Umowy Kredytów nastąpiło w oparciu o uchwałę Zarządu Netii z dnia 13 czerwca 2018 roku, o której Netia informowała w raporcie bieżącym nr 35/2018 z dnia 13 czerwca 2018 roku.

Na podstawie uchwały Zarządu Aero 2 Sp. z o.o. z dnia 25 lutego 2020 roku w sprawie rezygnacji z finansowania i wypowiedzenia (ang. *resignation letter*) podpisanego przez Spółkę oraz Aero 2 Sp. z o.o. w dniu 26 lutego 2020 roku, wraz z podpisaniem Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej w dniu 27 kwietnia 2020 roku Aero 2 Sp. z o.o. odstąpiła od Umowy Kredytów.

W dniu 27 listopada 2019 roku Spółka, działając w imieniu własnym oraz jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors' Agent*), zawarła z wybranymi polskimi i zagranicznymi instytucjami finansowymi akt przystąpienia do dodatkowego kredytu (ang. *Additional Facility Accession Deed*). W celu odzwierciedlenia zmian do Umowy Kredytów przewidzianych w projekcie Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, w dniu 27 kwietnia 2020 roku została zawarta pierwsza umowa zmieniająca do aktu przystąpienia do dodatkowego kredytu. Wysokość dodatkowego kredytu terminowego wynosi 1.000,0 mln złotych i jest on oprocentowany według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży (Transza B Kredytu Terminowego). Marża Transzy B Kredytu Terminowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym przed upływem roku od zawarcia pierwszej umowy zmieniającej do aktu przystąpienia do dodatkowego kredytu najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1, po upływie roku od zawarcia pierwszej umowy zmieniającej do aktu przystąpienia do dodatkowego kredytu najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,80:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,80:1. Transza B Kredytu Terminowego zostanie spłacona jednorazowo w ostatecznym dniu spłaty przypadającym na 31 marca 2025 roku. Wierzytelności wynikające z Transzy B Kredytu Terminowego korzystają z pakietu zabezpieczeń oraz gwarancji udzielonych przez niektóre podmioty z Grupy w związku z zawarciem Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Obligacje Serii B

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 16 kwietnia 2019 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 26 kwietnia 2019 roku 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 24 kwietnia 2026 roku. Emisja Obligacji Serii B została

przeprowadzona w ramach działań mających na celu obniżenie kosztów obsługi zadłużenia z tytułu wyemitowanych przez Spółkę Obligacji Serii A o terminie wykupu w dniu 21 lipca 2021 roku, które zostały w całości odkupione i przedterminowo wykupione od inwestorów w kwietniu i maju 2019 roku ze środków pozyskanych w ramach emisji Obligacji Serii B. Emisja Obligacji Serii B odbyła się w trybie oferty publicznej skierowanej do klientów profesjonalnych. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji Obligacji Serii B.

Oprocentowanie Obligacji Serii B jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji Serii B jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, w ten sposób, że:

- (i) marża wynosi 175 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 200 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;
- (iii) marża wynosi 250 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji Serii B wypłacane są co pół roku w dniach 26 kwietnia i 26 października (z wyłączeniem ostatniego okresu odsetkowego, gdzie ostatnim dniem jest 24 kwietnia).

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Serii B Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całości lub części Obligacji Serii B, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii B. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji Serii B wraz z narosłymi odsetkami oraz możliwą premią za wcześniejszy wykup.

Jeśli przedterminowy wykup, w następstwie skorzystania przez Spółkę z prawa emitenta do przedterminowego wykupu, nastąpi przed:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi;
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii B wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii B nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

- (i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach;
- (ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności;
- (iii) udzielania pożyczek;
- (iv) rozporządzania aktywami;
- (v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat;
- (vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz
- (vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B.

Obligacje Serii B są notowane od dnia 31 maja 2019 roku pod nazwą skróconą „CPS0426” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalist.

Prawem właściwym dla Obligacji Serii B jest prawo polskie, zaś ewentualne spory związane z Obligacjami Serii B będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

Obligacje Serii C

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 11 grudnia 2019 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 14 lutego 2020 roku 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii C o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 12 lutego 2027 roku. Środki z emisji Obligacji Serii C zostaną przeznaczone na refinansowanie inwestycji prośrodowiskowych, dotyczących m.in. poprawy efektywności energetycznej Grupy czy zmniejszenia śladu węglowego związanego z produkowanymi przez Grupę Polsat urządzeniami elektronicznymi. Emisja Obligacji Serii C odbyła się w trybie oferty publicznej skierowanej do klientów profesjonalnych. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji Obligacji Serii C.

Oprocentowanie Obligacji Serii C jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji Serii C jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, w ten sposób, że:

- (i) marża wynosi 165 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 190 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;
- (iii) marża wynosi 240 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji Serii C wypłacane są co pół roku w dniach 14 lutego i 14 sierpnia (z wyłączeniem ostatniego okresu odsetkowego, gdzie ostatnim dniem jest 12 lutego).

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Serii C Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całości lub części Obligacji Serii C, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii C. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji Serii C wraz z narosłymi odsetkami oraz możliwą premią za wcześniejszy wykup.

Jeśli przedterminowy wykup, w następstwie skorzystania przez Spółkę z prawa emitenta do przedterminowego wykupu, nastąpi przed:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi;
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii C wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

- (i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach;
- (ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności;
- (iii) udzielania pożyczek;
- (iv) rozporządzania aktywami;
- (v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat,
- (vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz
- (vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

Ponadto, Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek przeznaczenia środków z ich emisji na refinansowanie wydatków poniesionych w latach 2017-2019 m.in. na modernizację i unowocześnienie infrastruktury telekomunikacyjnej Grupy w obszarze efektywności energetycznej, a w szczególności:

- zastąpienie starych, energochłonnych rozwiązań technologii 2G i 3G nowoczesną technologią 4G LTE, która ma potencjał do zmniejszenia zużycia energii elektrycznej w sieci w relacji do ilości transferowanych danych,
- modernizację i zastąpienie przestarzałych elementów infrastruktury stacjonarnej, jak np. technologii miedzianej przez światłowodową, co pozwala na szybszą transmisję danych na dłuższych dystansach, wymaga mniej prac utrzymaniowych i pozwala na zmniejszenie zużycia energii,
- inwestycje w energooszczędne rozwiązania wspierające jak np.: systemy chłodzące, inteligentne oświetlenie, optymalizację magazynowania energii, wirtualne serwery, systemy uczące się i sztuczną inteligencję.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C.

Obligacje Serii C są notowane od dnia 24 lutego 2020 roku pod nazwą skróconą „CPS0227” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalist.

Prawem właściwym dla Obligacji Serii C jest prawo polskie, zaś ewentualne spory związane z Obligacjami Serii C będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Grupie Cyfrowy Polsat na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni rating / perspektywa	Data aktualizacji ratingu/perspektywy	Data ostatniego przeglądu
Moody's Investor Service	Ba1 / stabilna	Ba2 / pozytywna	11.06.2019	10.02.2020
S&P Global Ratings	BB+ / pozytywna	BB+ / stabilna	18.12.2018	04.03.2021

W dniu 4 marca 2021 roku agencja S&P Global podtrzymała rating Grupy na poziomie BB+ z pozytywną perspektywą. W uzasadnieniu agencja S&P Global podała, że transakcja sprzedaży infrastruktury mobilnej, ogłoszona 26 lutego 2021 roku, stwarza potencjał na realizację strategii Spółki zmierzającej do obniżenia wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA poniżej poziomu 2,0x przed końcem 2024 roku. Równocześnie S&P Global zaznaczyła, że ostateczna ocena transakcji i jej wpływu na wyniki i wskaźniki kredytowe Spółki jest niepewna i zależy od czynników takich jak m.in. wykorzystanie środków oraz

szczegółowe zapisy umowy Master Service Agreement z Cellnex. Agencja podtrzymała swoją opinię, że usługi konwergentne wspierają budowę ARPU, co przekłada się na stabilny wzrost przychodów i EBITDA. Ponadto podkreśliła w komunikacie, że spodziewa się pozytywnego wpływu ze strony doprzedzący usług 5G w sytuacji opóźnienia aukcji na częstotliwości 5G.

Pozytywna perspektywa wskazuje na możliwość podniesienia ratingu Grupy w ciągu kolejnych kilku kwartałów w przypadku gdy transakcja sprzedaży infrastruktury mobilnego Grupy przełożyłaby się spadek poziomu skorygowanego wskaźnika zadłużenia do EBITDA znacząco poniżej 3,0x (według metodologii S&P Global), a proporcja wolnych przepływów środków pieniężnych do zadłużenia zbliży się do pułapu 15%. Podwyższenie ratingu będzie zależało również od oceny S&P Global wpływu transakcji na wskaźnik zadłużenia oraz profil ryzyka biznesowego Spółki. Z kolei wycofanie pozytywnej perspektywy ratingu mogłoby nastąpić w przypadku utrzymania przez Grupę, po zamknięciu transakcji sprzedaży infrastruktury mobilnej, wskaźnika skorygowanego zadłużenia do EBITDA na poziomie powyżej 3.0x (według metodologii S&P Global), co mogłoby być skutkiem istotnego wzrostu zobowiązań leasingowych, który zniwelowałby potencjalne obniżenie zadłużenia.

W dniu 8 lipca 2020 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service wydała aktualizację do opinii kredytowej na temat Grupy, bez zmiany ratingu i jego perspektywy (tj. rating korporacyjny (ang. *corporate family rating*) na poziomie Ba1 przy stabilnej perspektywie ratingu). W uzasadnieniu agencja Moody's podała, że rating Grupy odzwierciedla: (1) jej wiodącą pozycję na rynku usług płatnej telewizji, wideo online, stacjonarnej i mobilnej telefonii oraz usług szerokopasmowych, (2) korzyści płynące z faktu bycia zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną dysponującą w pełni konwergentną ofertą, (3) publiczne zobowiązanie do osiągnięcia w średnim horyzoncie czasowym poziomu zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, w wysokości 1,75x oraz (4) generowanie silnych i stabilnych strumieni wolnych przepływów pieniężnych. Ponadto poziom ratingu kredytowego Grupy odzwierciedla: (1) wysoki poziom dźwigni finansowej po nabyciu Asseco Poland S.A. i Grupy Interia, (2) zasadniczo stabilne wyniki działalności operacyjnej pomimo niższego niż spodziewany wzrostu PKB w Polsce, (3) oczekiwany przez Moody's w 2020 roku spadek wartości rynku reklamy telewizyjnej o 10% w wyniku epidemii koronawirusa oraz (4) koncentrację działalności Grupy na Polsce, która jest wysoce konkurencyjnym rynkiem. W opinii Moody's w horyzoncie średnioterminowym pozytywna presja na rating jest mało prawdopodobna z uwagi na relatywnie niewielką skalę Grupy w porównaniu do jej odpowiedników posiadających zbliżony rating, koncentrację działalności w Polsce oraz wysoki w opinii agencji poziom dźwigni finansowej Grupy. Tym niemniej pozytywna presja na rating może pojawić się w przyszłości, jeżeli Grupa będzie wykazywać stabilne przychody, poprawiać wynik EBITDA i poziom marżowości oraz kontynuować redukcję zadłużenia. Z drugiej strony, negatywną presję na ocenę ratingową mogłoby wyrzucić istotne pogorszenie wyników operacyjnych Grupy lub wzrost poziomu zadłużenia powyżej określonych wskaźników zdefiniowanych przez Moody's.

4.4.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

Zabezpieczenia dotyczące zadłużenia z tytułu Umowy Kredytów

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Umowy Kredytów Spółka oraz inne spółki z Grupy wymienione poniżej oraz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie zawarły i podpisały umowy i inne dokumenty przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń:

- (i) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstw Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ii) zastawy finansowy i rejestrowy na udziałach w Telewizji Polsat (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 236.945.700 zł) dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów; udziały obciążone zastawami reprezentują 100% bez 10 udziałów kapitału zakładowego Telewizji Polsat i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (iii) zastawy finansowy i rejestrowy na udziałach w Polkomtel (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.360.068.800 zł), dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów; udziały obciążone zastawami reprezentują 100% bez 10 udziałów kapitału zakładowego Polkomtel i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;

- (iv) zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach w Netia S.A. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 110.702.441 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z akcji w wyżej wymienionej spółce, akcje obciążone zastawami reprezentują 32,99% kapitału zakładowego spółki;
- (v) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w TV Spektrum Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 2.400.000 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 49,48% kapitału zakładowego spółki;
- (vi) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.; o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 29.494.600 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 28,50% kapitału zakładowego spółki;
- (vii) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.), dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (viii) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizja Polsat, Polkomtel, Dwa Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k., Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Polkomtel Business Development Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ix) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Telewizji Polsat i Polsat Brands AG, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (x) przelewy na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
- (xi) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością Spółki: (a) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102149/9, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00136943/2, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102615/7, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00101039/8, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00132063/1, (f) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00104992/7, (g) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100109/3, (h) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00103400/4, (i) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100110/3, (j) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00131411/9;
- (xii) hipoteka umowna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomości gruntowej będącej własnością Polkomtel, położonej w Warszawie, dzielnica Ursynów, w rejonie ulicy Baletowej, składającej się z działek o numerach 131/4 oraz 132/6, księga wieczysta numer nr WA5M/00478842/7;
- (xiii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce i Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo angielskie;
- (xiv) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) i punkcie (ix) powyżej;

- (xv) zastaw na udziałach w Polsat License Ltd. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000.000 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie; udziały obciążone zastawem reprezentują 100% kapitału zakładowego spółki i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (xvi) przelew na zabezpieczenie: (a) wierzytelności wobec różnych dłużników, (b) wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych oraz (c) praw z umów ubezpieczenia przysługujących Polsat License Ltd., dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xvii) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Brands AG oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xviii) zastaw na rachunkach bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xix) przelew na zabezpieczenie wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xx) zastaw na akcjach Polsat Brands AG (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 250.074 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxi) zastaw na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych przejętych przez Polkomtel w wyniku połączenia z Litenite, dla których prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxii) oświadczenia Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel oraz Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (dawniej: PL 2014 Sp. z o.o.) o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie oraz
- (xxiii) oświadczenie Polsat Brands AG o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego (z całego majątku znajdującego się w Polsce lub podlegającego prawu polskiemu), dla których prawem właściwym jest prawo polskie.

5. Pozostałe istotne informacje

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

Transakcje z podmiotami powiązаныmi Grupy w roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2020 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 44 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 40 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

5.3. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Grupa Cyfrowy Polsat nie publikowała prognoz wyników finansowych.

5.4. Informacja na temat polityki wynagrodzeń spółki Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 23 lipca 2020 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie na podstawie projektu uchwały wniesionego przez Zarząd Spółki z uwzględnieniem opinii Komitetu Wynagrodzeń Rady Nadzorczej przyjęło politykę wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. Pełna treść polityki została udostępniona do publicznej wiadomości pod adresem: https://grupapolsat.pl/sites/default/files/polityka_wynagrodzen_zarzadu_i_rn_20209723.pdf

Przyjęta polityka zmierza do zapewnienia trwałego wzrostu wartości Spółki, którego realizacja przez Zarząd i Radę Nadzorczą wymaga – między innymi – odpowiedniego do tego celu ukształtowania struktury wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej z tytułu całokształtu wykonywanych przez nich obowiązków. Służy temu ograniczenie wynagrodzeń tych osób do części stałej, pozwalającej wykonywać im swoje obowiązki dotyczące całokształtu działalności Spółki bez ograniczania się do realizacji jedynie wybranych celów.

Polityka Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. opiera się na podstawowym założeniu, iż zmienność sytuacji rynkowej, społecznej i gospodarczej, a także potrzeba elastycznego reagowania na pojawiające się ryzyka i szanse biznesowe nie uzasadniają sztywnego określania wybranych celów. Potrzebę elastycznego reagowania na zmiany tej sytuacji i pojawiające się wyzwania zapewnia – w przypadku Członków Zarządu – możliwość przyznania im premii. Gwarantuje to elastyczność w utrzymaniu stabilnego działania Spółki i realizacji jej długoterminowych interesów.

Wynagrodzenie Członków Zarządu Spółki składa się z części stałej w postaci wynagrodzenia zasadniczego. Dodatkowo Członkowie Zarządu mogą mieć prawo do premii na warunkach ustalonych w akcie nawiązującym stosunek korporacyjny lub stosunek zatrudnienia. Członkowie Zarządu, na warunkach ustalonych przez Radę Nadzorczą w akcie nawiązującym stosunek korporacyjny lub stosunek zatrudnienia, mogą być również objęci dodatkowymi programami emerytalno-rentowymi.

Członkowie Zarządu mogą mieć też prawo do dodatkowych świadczeń o charakterze stałym lub periodycznym. W szczególności należą do nich świadczenia opieki zdrowotnej dla członka Zarządu lub członków jego rodziny, prawo do korzystania ze składników mienia spółki oraz ubezpieczenie na życie i ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej.

Poza tym Członkom Zarządu zatrudnionym w ramach stosunku pracy przysługują uprawnienia tak jak innym pracownikom Spółki na mocy przepisów prawa pracy w rozumieniu art. 9 Kodeksu pracy. Wynagrodzenie i inne świadczenia obejmują także świadczenia za aktywności realizowane przez Członka Zarządu w podmiotach zależnych od Spółki.

Rada Nadzorcza, na podstawie rekomendacji Komitetu Wynagrodzeń Rady Nadzorczej, upoważniona jest do określenia wysokości wynagrodzenia zasadniczego, przesłanek nabycia prawa do premii, a także określenia innych elementów wynagrodzenia oraz innych świadczeń w uchwale stanowiącej podstawę nawiązania stosunku korporacyjnego lub stosunku zatrudnienia Członka Zarządu w zależności od specyfiki obowiązków konkretnego Członka Zarządu i uwarunkowań związanych z jego zatrudnieniem.

Członkowie Rady Nadzorczej otrzymują stałe wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji, którą wykonują w ramach stosunku korporacyjnego. Wynagrodzenie to może być zróżnicowane w zależności od funkcji pełnionej w Radzie Nadzorczej, w szczególności w związku z udziałem w pracach komitetów Rady. W uzasadnionych przypadkach członek Rady Nadzorczej może uzyskać dodatkowe wynagrodzenie. Wysokość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej określa Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Od dnia przyjęcia polityki przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy nie dokonywano w niej żadnych modyfikacji. Jednocześnie Polityka Wynagrodzeń określa, iż będzie ona przyjmowana będzie przez Walne Zgromadzenie nie rzadziej niż co cztery lata.

Zaproponowany przez Zarząd Spółki i przyjęty przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy kształt Polityki Wynagrodzeń jest pochodną wieloletniej praktyki wynagradzania wypracowanej w ramach Grupy Polsat i w kontekście skutecznie uzyskiwanego przez Spółkę długoterminowego wzrostu wartości dla Akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania Grupy oceniana jest jako efektywne narzędzie wynagradzania i motywowania Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki.

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

W opinii Zarządu, poziom rezerw na dzień 31 grudnia 2020 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę pieniężną w wysokości 130,7 mln zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 mln zł. Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Wyrokiem z dnia 3 kwietnia 2020 roku oddalono apelację zarówno Polkomtel jak i Prezesa UOKiK. Sąd Apelacyjny podtrzymał wyrok SOKiK. W dniu 20 kwietnia 2020 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli skargi kasacyjne od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, która kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka mln złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 mln zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 mln zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku. Wyrokiem z dnia 5 lutego 2021 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary w pozostałym zakresie do 0,7 mln zł. W dniu 18 lutego 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 0,7 mln zł. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, która kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 mln zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniosły apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Sąd Apelacyjny swoim wyrokiem uchylił w całości wyrok Sądu I instancji i przekazał sprawę do ponownego rozstrzygnięcia w Sądzie I instancji.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 mln zł oraz 18,4 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 18 czerwca 2019 roku SOKiK uchylił decyzję Prezesa UOKiK w stosunku do Polkomtel. Prezes UOKiK złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 7 sierpnia 2019 roku sąd oddalił odwołanie Cyfrowego Polsatu S.A. Spółka wniosła apelację. Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego z dnia 11 marca 2021 roku, Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary w wysokości 5,3 mln zł. Spółka rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 mln zł oraz 12,3 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 14 października 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Grupy w sprawie. Grupa wniosła apelację. Wyrokiem z dnia 31 grudnia 2020 roku apelacja Grupy została oddalona. W dniu 14 stycznia 2021 roku Cyfrowy Polsat oraz Polkomtel zapłaciły nałożoną karę. Grupa rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

W dniu 29 kwietnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu płatności za aktywowane konsumentom usługi pomimo nieuzyskania wyraźnej zgody na dodatkową płatność związaną z tymi usługami. Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 39,5 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 19 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na utrudnianiu w czasie trwania mistrzostw Euro 2016 dostępu do kanałów ZDF i Das Erste przez usunięcie tych kanałów oraz niepełnym i nierzetelnym informowaniu konsumentów w odpowiedziach na zgłoszenia dotyczące niedostępności ww. programów. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Spółkę karę w wysokości 34,9 mln zł. Spółka odwołała się od decyzji do SOKiK.

W dniu 31 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu dodatkowych opłat za transmisję danych przy wykorzystaniu protokołu RSTP, mimo posiadania przez abonentów pakietów internetowych lub usługi nielimitowanego Internetu LTE. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 50,6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel otrzymał pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 mln zł, w tym odsetki 85 mln zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 roku sąd oddalił powództwo P4 w całości. P4 złożyła apelację od wyroku sądu. W dniu 13 listopada 2020 roku został doręczony przez sąd pozew P4 o zapłatę kwoty 313 mln zł, w tym odsetki 85 mln zł. Pozew ten stanowi "rozszerzenie powództwa" P4 Sp. z o.o. z września 2015 roku i dotyczy dalszego okresu zarzucanych pozwanym czynów, tj. od kwietnia 2012 roku do grudnia 2014 roku. Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielna

politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozwem roszczenia P4 nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym Związek Artystów Scen Polskich („ZASP”) wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 mln zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. Ostatnia rozprawa odbyła się 8 maja 2019 roku. Strony złożyły zgodny wniosek o ponowne skierowanie sprawy do postępowania mediacyjnego na okres 3 miesięcy. Sąd przychylił się do wniosku i odroczył rozprawę bez terminu. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. W dniu 6 maja 2020 roku Spółka otrzymała pismo Sądu, w którym znajdowało się stanowisko mediatora podsumowujące przebieg mediacji z wezwaniem do odniesienia się do jego treści. W dniu 25 maja 2020 roku Spółka złożyła odpowiedź na ww. wezwanie informując Sąd o braku możliwości zawarcia przez strony ugody.

Pozwem doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 mln zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonawstw utworów muzycznych i słowno-muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Termin najbliższej rozprawy został wyznaczony na 28 czerwca 2021 roku.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz CenterNet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). Na wnioski T-Mobile i Orange wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero 2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero 2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego

postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylecia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. W związku ze skargami wniesionymi na ww. decyzję, wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, WSA w Warszawie uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od tego wyroku, która oczekuje na rozpatrzenie przez NSA.

W dniu 4 października 2018 roku T-Mobile Polska wniosła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie skargę na ogłoszenie Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku o wynikach przeprowadzenia czynności niezbędnych do usunięcia naruszeń stanowiących przyczynę unieważnienia przetargu na dwie rezerwacje częstotliwości, z których każda obejmuje 48 dwupleksowych kanałów radiowych z odstępem dwupleksowym 95 MHz, z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. Postanowieniem z dnia 20 listopada 2018 roku, Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie odrzucił skargę T-Mobile Polska S.A. Postanowieniem z dnia 4 lipca 2019 roku Naczelny Sąd Administracyjny, wskutek skargi kasacyjnej wniesionej przez T-Mobile Polska S.A., uchylił postanowienie WSA w Warszawie z dnia 20 listopada 2018 roku. Wyrokiem z dnia 18 sierpnia 2020 roku, WSA w Warszawie stwierdził bezskuteczność ogłoszenia Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku. Spółka Aero 2 wniosła od ww. wyroku skargę kasacyjną do NSA, która oczekuje na rozpatrzenie.

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

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

Zarządy Cyfrowego Polsatu oraz Sferii uważają, że działania Sferii prowadzone były zgodnie z przepisami, a tym samym nie może być mowy o otrzymaniu niedozwolonej pomocy publicznej. Dodatkowe informacje będą udostępniane w toku dalszego postępowania.

5.6. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową

W 2020 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

5.7. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

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

5.8. Związki zawodowe

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2020 roku, 100 pracowników, czyli ok. 2,6% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę z dniem 22 maja 2018 roku.

5.9. Informacje niefinansowe

W dniu 24 marca 2020 roku Spółka zatwierdziła do publikacji, jako odrębny dokument, „Raport Społecznej Odpowiedzialności Grupy Polsat za 2020”, który w kompleksowy sposób adresuje kluczowe dla nas zagadnienia pozafinansowe oraz pokazuje, jak w sposób zrównoważony i odpowiedzialny chcemy osiągać nasze strategiczne cele. Publikacja powstała zgodnie ze Standardem Global Reporting Initiative w opcji Core oraz znowelizowaną Ustawą o Rachunkowości i zawiera szczegółowe informacje dotyczące kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz

przeciwdziałania korupcji i łapownictwu w odniesieniu do Grupy Polsat, jak również Cyfrowego Polsatu jako jednostki dominującej Grupy.

„Raport Społecznej Odpowiedzialności Grupy Polsat za 2020” dostępny jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce *Centrum wyników – Raporty niefinansowe*.

5.10. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

5.10.1. Szacowany wpływ epidemii koronawirusa COVID-19 na działalność i wyniki finansowe Grupy

W związku ze światową pandemią koronawirusa COVID-19 w dniu 20 marca 2020 roku został w Polsce ogłoszony stan epidemii. W ramach walki z rozprzestrzenianiem się koronawirusa polski rząd wprowadził szereg środków, w szczególności od połowy marca do połowy czerwca 2020 roku granice Polski były zamknięte dla cudzoziemców, wprowadzono ograniczenia w przemieszczaniu się, organizowaniu imprez i spotkań, zostały zamknięte placówki oświatowe i opiekuńczo-wychowawcze, zostały wprowadzone ograniczenia działalności gastronomicznej, rozrywkowej oraz funkcjonowania galerii handlowych, a także wprowadzono w określonych przypadkach obowiązek dwutygodniowej kwarantanny. W związku z ówczesną oceną, według której nastąpiła normalizacja sytuacji epidemicznej, od czerwca do września 2020 roku obowiązywał w Polsce najniższy stopień obostrzeń związanych z COVID-19, umożliwiający m.in. wznowienie pod pewnymi warunkami imprez sportowych i kulturalnych. Jednak wraz ze wzrostem liczby zachorowań od października 2020 roku ponownie wprowadzane są stopniowo dodatkowe obostrzenia i środki bezpieczeństwa - początkowo w tych regionach kraju, w których sytuacja epidemiczna uległa pogorszeniu, a następnie w całym kraju.

W momencie ogłoszenia stanu epidemii w marcu 2020 roku niezwłocznie podjęliśmy szereg kroków zapewniających ciągłość działania i ograniczających wpływ negatywnych zjawisk związanych z pandemią. W szczególności, priorytetem było i pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom Grupy oraz zagwarantowanie naszym klientom wysokiej jakości usług.

Ograniczenia związane z pandemią mają i będą miały w przyszłości daleko idący wpływ na sposób funkcjonowania społeczeństw i gospodarek na całym świecie. W oparciu o dotychczasowy przebieg sytuacji oceniamy, że działalność biznesowa Grupy Polsat jest relatywnie odporna na negatywne skutki pandemii. Większość działalności operacyjnej spółek z Grupy bazuje na zdwersyfikowanym modelu biznesowym, opartym na dużej bazie klientów kontraktowych, dzięki czemu Grupa uzyskuje stabilny i przewidywalny strumień przychodów z opłat abonamentowych, przekładający się na silny pozytywny strumień generowanej gotówki.

Istotny wpływ epidemia koronawirusa COVID-19 wywarła na nasz segment mediowy. Jak dotychczas, największy ujemny wpływ z tego tytułu był widoczny w drugim kwartale 2020 roku, kiedy to rynek reklamy telewizyjnej odnotował spadek na poziomie 35% rok do roku. W drugiej połowie 2020 roku nastąpiło odbicie w wyniku powrotu reklamodawców do mediów, przy czym jego skala nie zniwelowała w całości wcześniejszego spadku. Należy zwrócić uwagę, iż nasilenie się epidemii (nadejście tzw. drugiej fali) na jesieni pociągnęło za sobą sukcesywne zaostrzenie ograniczeń, przynajmniej tymczasowo. Wobec powyższego można zasadnie oczekiwać, iż rynek reklamy telewizyjnej w kolejnych kwartałach może odczuwać negatywne skutki takiego rozwoju wypadków, przy czym oszacowanie ich skali jest na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania niemożliwe.

Szacowany wpływ epidemii koronawirusa na segment usług B2C i B2B

Transmisja danych i połączenia głosowe. W sytuacji zagrożenia koronawirusem i wynikających z niego zaleceń pozostania w domu oraz pracy i nauki zdalnej istotnie wzrosło znaczenie usług transmisji danych i połączeń głosowych. Od połowy marca 2020 roku Grupa odnotowała znaczący wzrost ruchu w sieciach telekomunikacyjnych jej spółek zależnych. W całym 2020 roku klienci Plusa i Cyfrowego Polsatu przesłali w sieci mobilnej 1,518 PB, co oznacza wzrost o 36% rok do roku i jest najwyższym wynikiem w historii Grupy. Dzięki sprawnie działającej infrastrukturze telekomunikacyjnej spółek zależnych Polkomtel i Netia oraz zastosowaniu nowoczesnych technologii byliśmy w stanie zapewnić naszym klientom pełną funkcjonalność i jakość działania sieci w warunkach zwiększonego ruchu.

Naszym zdaniem pandemia koronawirusa wyraźnie pokazała znaczenie usług telekomunikacyjnych zarówno w biznesie, jak i życiu prywatnym i przyspieszyła trendy związane z cyfryzacją społeczeństw. W szczególności uważamy, że na znaczeniu w przyszłości będą zyskiwać praca i nauka zdalna, rozrywka w domu (np. wideo i gry online) oraz e-commerce, które to

zjawiska powinny prowadzić do zwiększonego poziomu konsumpcji usług telekomunikacyjnych, w szczególności dostępu do Internetu. Utrzymanie się wysokiego poziomu użycia naszych usług telekomunikacyjnych powinno pozytywnie wpłynąć na generowane przychody detaliczne w średnim i długim okresie.

Roaming międzynarodowy. Począwszy od drugiego kwartału 2020 roku odnotowaliśmy istotny spadek przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych z tytułu roamingu międzynarodowego, co miało związek z zamknięciem granic i wprowadzonymi restrykcjami w przemieszczaniu się osób. Ponowne otwarcie granic od połowy czerwca 2020 roku nie spowodowało przywrócenia turystyki zagranicznej w tej samej skali co przed epidemią koronawirusa. Mając na uwadze obecnie nasilenie pandemii na całym świecie (nadejście tzw. trzeciej fali), ożywienie międzynarodowego ruchu turystycznego w kolejnych kwartałach wydaje się mało prawdopodobne, a co za tym idzie można zasadnie oczekiwać, iż wpływ epidemii na przychody roamingowe pozostanie negatywny.

Usługi hurtowe. W związku ze wzrostem natężenia ruchu głosowego, Grupa odnotowała w drugim i czwartym kwartale 2020 roku istotny wzrost skali rozliczeń międzyoperatorskich, co pozytywnie odzwierciedliło się w poziomie ARPU. Z drugiej strony, istotnie większy ruch głosowy przełożył się także na wyższy poziom kosztów związanych z zakupem ruchu od innych operatorów. Oczekujemy, że w kolejnych okresach wpływ wyższych wolumenów ruchu wymienianego w ramach rozliczeń międzyoperatorskich będzie stopniowo wygasał, wobec konsekwentnie malejącego ruchu głosowego, do poziomu zbliżonego do stanu sprzed wybuchu epidemii.

Przyłączenia klientów netto i churn. Stan epidemii i związane z nim ograniczenia, w szczególności zamknięcie centrów handlowych i stosowanie dystansu społecznego, istotnie wpłynęły na funkcjonowanie naszej sieci sprzedaży w okresie wiosny 2020 roku. W pierwszych tygodniach epidemii operacyjnie funkcjonowało około 65% ogólnej liczby stacjonarnych punktów sprzedaży należących do Grupy, przy czym obserwowany ruch klientów w otwartych punktach był znacząco niższy niż w przeszłości. Równocześnie prowadziliśmy działania mające na celu intensyfikację sprzedaży za pośrednictwem zdalnych kanałów sprzedaży, które odnotowały znaczący wzrost ruchu klientów i sprzedaży, co częściowo kompensowało spadek liczby transakcji w punktach stacjonarnych.

W drugim kwartale 2020 roku sprzedaż kanałami zdalnymi nie była w stanie w pełni zrównoważyć mniejszej liczby transakcji sprzedażowych zawieranych dotychczas w drodze kontaktu bezpośredniego, co wpłynęło negatywnie na liczbę przyłączeń nowych klientów i usług, jak również na liczbę klientów przenoszących do naszej sieci swoje numery komórkowe od innych operatorów (tzw. MNP). Z drugiej strony, odnotowaliśmy spadek liczby wniosków rezygnacyjnych, co przełożyło się na spadek liczby odejść i rezygnacji (wskaźnik churn). W trzecim kwartale 2020 roku trendy sprzedażowe w kanałach stacjonarnych wróciły do poziomów sprzed epidemii, niemniej jednak począwszy od przełomu trzeciego i czwartego kwartału obserwujemy zmianę sposobu zachowania klientów w kierunku mniejszej liczby wizyt w punktach sprzedaży stacjonarnej pomimo pełnej dostępności naszej sieci, ale z konkretnym celem (mniejsza liczba klientów oglądających, ale nie kupujących). Utrzymanie się takiego trendu może mieć przełożenie na spadek sprzedaży, jak również liczby odejść i rezygnacji (wskaźnik churn) w kolejnych kwartałach, w zależności od skali i czasu trwania kolejnych potencjalnych fal epidemii.

Jednocześnie można oczekiwać, iż utrzymujący się stan epidemii może przyspieszać konwersję procesów sprzedażowych w naszej branży w kierunku skutecznego zwiększania udziału kanałów zdalnych.

Urządzenia abonenckie. W okresie zamknięcia części sieci sprzedaży stacjonarnej wiosną 2020 roku zaobserwowaliśmy przejściowy spadek sprzedaży sprzętu, w szczególności smartfonów, co zostało w znacznym stopniu zniwelowane wysokim poziomem sprzedaży odnotowanym po otwarciu stacjonarnych punktów sprzedaży. W trzecim kwartale 2020 roku odnotowaliśmy silną sprzedaż urządzeń abonenckich, zgodnie z naszymi pierwotnymi założeniami. Jednocześnie, na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2020 roku zaobserwowaliśmy zmianę sposobu zachowania klientów w kierunku mniejszej liczby wizyt w punktach sprzedaży stacjonarnej pomimo pełnej dostępności naszej sieci, ale z konkretnym celem (mniejsza liczba klientów oglądających, ale nie kupujących). Utrzymanie się takiego trendu może mieć przełożenie na niższy poziom sprzedaży sprzętu w kolejnych kwartałach. Dodatkowo nie można wykluczyć, iż ewentualne osłabienie sytuacji na rynku pracy i wiążące się z tym ewentualne pogorszenie popytu konsumpcyjnego zmniejszy popyt na nowoczesne urządzenia abonenckie.

Szacowany wpływ epidemii koronawirusa na segment mediowy: telewizja i online

Rynek reklamy, w tym reklamy telewizyjnej, silnie ucierpiał na skutek pandemii koronawirusa. W drugim kwartale 2020 roku, w którym jak dotychczas presja była najsilniejsza, rynek reklamy telewizyjnej skurczył się o 35% rok do roku. Począwszy od czerwca wyraźnie dało się zaobserwować poprawę nastrojów na rynku, co przełożyło się na spowolnienie tempa spadków na rynku reklamy. W trzecim kwartale 2020 roku przychody z tytułu reklamy telewizyjnej spadły o 2,2% kwartał do kwartału, a w czwartym kwartale zanotowały wzrost o 2,4% kwartał do kwartału. Tym niemniej, można zasadnie oczekiwać, że wprowadzanie dodatkowych obostrzeń w związku z potencjalnymi kolejnymi falami epidemii może mieć negatywny wpływ na wartość rynku reklamowego, a w efekcie na strumień generowanych przez nas przychodów reklamowych. W przypadku gdyby skala i długość utrzymywania się kolejnych potencjalnych fal pandemii były bliższe scenariuszowi negatywnym, można spodziewać się ujemnego wpływu z tego tytułu na gospodarkę i rynek reklamy telewizyjnej również w 2021 roku.

Od początku epidemii koronawirusa odnotowaliśmy wzrost oglądalności niektórych naszych kanałów telewizyjnych, szczególnie w przypadku stacji informacyjnej, jak również programów informacyjnych i audycji adresowanych do dzieci. Wzrosła wówczas ogólna konsumpcja treści telewizyjnych na skutek poszukiwania sposobów na spędzanie czasu w domu. Według danych Nielsen Audience Measurement w trzecim kwartale 2020 roku sytuacja wróciła nieco do normy i średni dobowy czas oglądania telewizji wynosił w Polsce około 4 godzin w czasie weekendów, a w dni robocze 3,5 godziny (podczas lockdownu w drugim kwartale 2020 roku średni dobowy czas oglądania telewizji wzrósł w Polsce nawet do 5 godzin w weekendy, a w dni robocze wahał się w przedziale pomiędzy 4 i 5 godzinami). Podobnie, w czwartym kwartale 2020 roku statystyczny Polak oglądał telewizję przez blisko 4 godziny 35 minut dziennie, tj. o prawie 9 minut dłużej w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.

W drugim kwartale 2020 roku szereg wydarzeń sportowych, do których Grupa posiada prawa transmisji, zostało odłożonych w czasie. Po złagodzeniu obostrzeń większość wydarzeń sportowych odbyła się, aczkolwiek z ograniczeniami wynikającymi z przepisów bezpieczeństwa organizacji imprez sportowych. Nie możemy wykluczyć, że utrzymywanie się pandemii nie doprowadzi do ponownego zawieszenia wybranych imprez sportowych.

W trosce o zdrowie i bezpieczeństwo artystów i pracowników zaangażowanych w produkcję telewizyjną w marcu 2020 roku Telewizja Polsat podjęła decyzję o wstrzymaniu realizacji części wybranych produkcji telewizyjnych, co przełożyło się na niższe niż planowano koszty kontentu w okresie realizacji ramówki wiosennej. Po zniesieniu obostrzeń Telewizja Polsat uruchomiła produkcję telewizyjną na sezon ramówki jesiennej, zachowując przy tym szczególnie środki bezpieczeństwa osobistego osób zaangażowanych w pracę na planach produkcyjnych. Nie możemy wykluczyć, że obostrzenia wprowadzane w związku z potencjalnymi nowymi falami epidemii nie wpłyną negatywnie na planowaną w kolejnych miesiącach produkcję telewizyjną.

Szacowany wpływ epidemii koronawirusa na płynność i zarządzanie zasobami kapitałowymi

W związku z obniżeniem w 2020 roku przez Narodowy Bank Polski stóp procentowych łącznie o 140 punktów bazowych osiągamy istotne oszczędności na poziomie kosztów finansowych. Całość zadłużenia Grupy denominowana jest w polskich złotych i oparta jest o zmienną stopę procentową WIBOR, przy czym spółki z Grupy stosują instrumenty zabezpieczające w średnim terminie do ok. 30% ekspozycji na stopy procentowe.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Grupa utrzymuje wysoki poziom płynności oraz generuje wysokie pozytywne przepływy pieniężne. W efekcie tego Grupa realizuje bez przeszkód założone projekty inwestycyjne i realizuje wypłatę dywidendy zgodnie z pierwotnymi założeniami.

Zaznaczamy, że powyższe czynniki zostały opisane w oparciu o naszą najlepszą wiedzę na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania. Wpływ epidemii koronawirusa COVID-19 na naszą działalność operacyjną i finansową będzie zależał od czasu trwania pandemii i jej dalszego rozwoju, w szczególności od skali i ostatecznego wpływu epidemii na otoczenie gospodarcze, jak również dalszych potencjalnych działań, które mogą zostać podjęte przez polski rząd.

5.10.2. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym

Sytuacja gospodarcza w Polsce

Tendencje makroekonomiczne w polskiej gospodarce, jak również koniunktura na rynkach światowych wpływały dotąd i spodziewamy się, że nadal będą wpływać na działalność i wyniki operacyjne Grupy Polsat. W szczególności zmiany PKB, stopa bezrobocia, dynamika płac realnych, poziom wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych oraz nakładów

inwestycyjnych przedsiębiorstw wpływają na naszą działalność, w tym w szczególności na popyt na emisję reklam, poziom wydatków na świadczone przez nas usługi oraz popyt na sprzedawane przez nas urządzenia końcowe.

Dynamika wydarzeń związanych z pandemią koronawirusa sprawia, że prognozowanie sytuacji gospodarczej na świecie i w Polsce obarczone jest znaczną niepewnością. Wstępne dane za 2020 rok sygnalizują odnotowanie globalnego spadku koniunktury. W przypadku Polski, szacowany spadek krajowego PKB waha się od 3,0% (S&P Global Ratings) do 3,5% (OECD), natomiast w 2021 roku prognozowany jest powrót polskiego PKB do wyraźnego wzrostu.

Sytuacja na rynku płatnej telewizji w Polsce

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

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

Biorąc pod uwagę zmiany zachodzące w otoczeniu rynkowym i rosnące znaczenie konwergencji, oferujemy usługi telewizyjne w technologiach internetowych IPTV (sieć zamknięta) oraz OTT (sieć otwarta, umożliwiającą dostęp do naszej oferty za pośrednictwem każdego dostawcy Internetu). Dzięki temu nasi klienci mogą obecnie korzystać z usług płatnej telewizji Cyfrowego Polsatu za pośrednictwem optymalnej dla nich technologii dostarczenia sygnału TV – satelitarnej lub kablowej. Mają także, w przypadku telewizji internetowej OTT, możliwość elastycznej aktywacji bądź zmiany wybranych przez nich pakietów tematycznych.

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się najbardziej atrakcyjnym odniesieniem jakości do ceny na polskim rynku płatnej telewizji. Dodatkowo inwestujemy w zakup nowych atrakcyjnych i unikalnych treści. Wierzymy, że daje nam to możliwość przyciągnięcia do naszej platformy dużej części migrujących klientów. Ponadto, oferujemy usługi płatnej telewizji jako element oferty zintegrowanej, co pozytywnie wpływa na lojalizację bazy klientów i przyczynia się do relatywnie niskiego wskaźnika churn.

Globalnym trendem jest dynamiczny rozwój nieliniowego odbioru treści, dostarczanych przez serwisy wideo na żądanie czy serwisy OTT (over-the-top). W Polsce ten rynek jest dopiero w początkowej fazie rozwoju w porównaniu z rynkami w krajach Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych i naszym zdaniem posiada duży potencjał rozwoju, szczególnie w sytuacji poprawiającej się jakości łącz szerokopasmowych na rynku. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix czy Amazon Prime. W czasie epidemii koronawirusa, z uwagi na zamknięcie placówek kulturalnych i rozrywkowych, część producentów i dystrybutorów filmowych zmodyfikowała plany dystrybucji premierowych i nowych tytułów, udostępniając je w Internecie w bardzo krótkim okresie po debiucie kinowym. Tym samym, sytuacja wywołana koronawirusem pogłębiła już istniejący trend konsumowania treści filmowych w każdej wolnej chwili i na wielu urządzeniach. Naszym zdaniem trend ten może utrzymać się po wygaśnięciu epidemii. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych. Rozwijamy również produkowany przez nas sprzęt abonencki do odbioru usługi płatnej telewizji w celu szerszego rozpropagowania świadczonych przez nas usług, tj. poza tradycyjny model dostępu w technologii satelitarnej. Wraz z wdrożeniem usług płatnej telewizyjnych w technologii IPTV (w marcu 2019 roku) oraz w sieci otwartej OTT (w lipcu 2019 roku) wprowadziliśmy na rynek nasze własne dekodery dedykowane tym usługom.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotną część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Przy założeniu stopniowego wygasania negatywnych efektów gospodarczych wynikających z stanu pandemii COVID-19, a tym samym powrotu polskiej gospodarki do korzystnej dynamiki PKB w latach 2021-2022 (w obu okresach na poziomie średnio +3,4% wg Komisji Europejskiej) wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, zakładany w latach 2021-2022 wzrost gospodarczy powinien mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, postępującej popularyzacji VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Chociaż według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2020 roku wydatki na reklamę online w Polsce rok do roku nieznacznie spadły o 0,4% i osiągnęły wartość 3,52 mld zł, jednak jest to głównie efekt załamania rynku na początku pandemii, w okresie marzec-czerwiec, natomiast sam trzeci kwartał przyniósł już wzrosty i spodziewane jest, że pełny rok 2020 zakończy się na plusie. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za ponad 43% wszystkich wydatków na reklamę online. Uważamy, że po połączeniu z Grupą Interia i uzyskaniu dzięki temu jednej z czołowych pozycji na rynku reklamy online, możemy stać się beneficjentem tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych, oraz oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2020 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 31,3% w porównaniu do 35,6% w 2019 roku.

Systematycznie rośnie natomiast udział w rynku reklamy telewizyjnej stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia nawiązanie współpracy oraz akwizycje w obszarze kanałów tematycznych dokonane przez Grupę w latach 2017-2020 doskonale wpisują się w długoterminową strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Nabyte w grudniu 2017 roku stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmocniły ofertę muzyczną Telewizji Polsat. Ponadto w czerwcu 2018 roku włączyliśmy do naszego portfolio stacji tematycznych kanał informacyjny Superstacja, a w maju 2019 roku kanał sprzedażowy TV Okazje. Z kolei we wrześniu 2020 roku zwiększyliśmy swoje zaangażowanie w kanały Nowa TV i Fokus TV, stając się ich wyłącznym właścicielem, jednocześnie wzmacniając swoją pozycję pośród kanałów dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej. Wszystkie wyżej wymienione stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności.

Dużą wagę przywiązujemy do budowania silnej oferty sportowej dla naszych widzów. Istotnym krokiem wzmacniającym naszą pozycję w tym obszarze było rozpoczęcie w maju 2018 roku strategicznej współpracy z Eleven Sports w Polsce. Przejmując kontrolę nad polską spółką Eleven Sports Network włączyliśmy do naszej oferty detalicznej i hurtowej sportowy kontent premium na światowym poziomie. Była to kolejna strategiczna inwestycja mająca na celu konsekwentną budowę jak najlepszej oferty programowej dla naszych widzów.

W lipcu 2018 roku wprowadziliśmy do naszej oferty pakiet telewizyjny Polsat Sport Premium, dzięki któremu fani piłki nożnej mogą oglądać na żywo wszystkie mecze Ligi Mistrzów UEFA oraz spotkania Ligi Europy UEFA przez trzy kolejne sezony (do sezonu 2020/2021). Pakiet składa się z 2 kanałów w jakości Super HD – Polsat Sport Premium 1 i Polsat Sport Premium 2 – oraz 4 serwisów telewizyjnych premium w systemie PPV. Z myślą przede wszystkim o tych rozgrywkach piłkarskich Polsat uruchomił najnowocześniejsze i największe studio sportowe w Polsce, dzięki czemu fani piłki nożnej otrzymają pełną oprawę meczów - w najwyższej jakości wizualnej oraz z doskonałym zespołem dziennikarskim i komentatorskim Polsatu Sport.

Rosnące znaczenie pakietyzacji usług

Konwergencja, rozumiana jako łączenie przynajmniej dwóch usług należących do różnych grup bazowych usług telekomunikacyjnych, jest jednym z najsilniejszych trendów tak na polskim, jak i na światowych rynkach mediów

i telekomunikacji. Operatorzy rozwijają swoje oferty pakietowe w odpowiedzi na zmieniające się preferencje klientów, którzy coraz częściej szukają usług medialnych i telekomunikacyjnych świadczonych w przystępnych cenach przez jednego operatora w ramach jednej umowy, jednej faktury i jednej opłaty. Przy wysokim stopniu nasycenia rynku płatnej telewizji oraz telefonii komórkowej paketyzacja usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu istniejącej bazy klientów.

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

W Polsce przykładem takiej konsolidacji jest sfinalizowana przez Grupę Polsat w maju 2018 roku transakcja nabycia pakietu kontrolnego operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji skupiliśmy w ramach Grupy Kapitałowej wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwiło lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Na bazie infrastruktury Netii wprowadziliśmy do sprzedaży usługę Plus Internet Stacjonarny, która to oferta została w kolejnych krokach poszerzona o możliwość świadczenia usług na łączach innych operatorów udostępniających swoje zasoby Netii na warunkach współpracy hurtowej. Z kolei w pierwszym kwartale 2019 roku wdrożyliśmy usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dostępną dla użytkowników stacjonarnego Internetu od operatora sieci Plus, Netii lub Orange. Następnym etapem w rozwoju Grupy było uruchomienie w lipcu 2019 roku usługi telewizji internetowej OTT, z której można korzystać za pośrednictwem Internetu od dowolnego dostawcy.

Wprowadzenie do oferty nowych usług telewizji internetowej to kolejny etap w rozwoju naszej Grupy i odpowiedź na zmieniające się potrzeby i oczekiwania naszych klientów, którzy obecnie mogą decydować o optymalnym dla nich sposobie dostarczania treści telewizyjnych.

Zmiany dotyczące konwergencji usług dotyczą również naszego otoczenia konkurencyjnego.

Zmiany własnościowe i partnerstwa pojawiające się w naszym otoczeniu konkurencyjnym

Orange Polska

W sierpniu 2020 roku Orange Polska poinformował, że rozważa opcje dotyczące utworzenia potencjalnego partnerstwa przy dalszej rozbudowie swojej sieci światłowodowej. Sieć dostępowa FTTH do około 1,7 miliona gospodarstw domowych miałaby być budowana głównie w obszarach bez istniejącej infrastruktury szybkiego Internetu przez nowy podmiot („FiberCo”), współkontrolowany przez Orange Polska i inwestora zewnętrznego. Orange Polska wniósłby do spółki łącza do ok. 0,6 mln gospodarstw domowych będących obecnie w zasięgu jej sieci FTTH, w tym ok. 0,15 mln klientów dostępu hurtowego. Sieć FiberCo byłaby otwarta dla Orange Polska oraz innych operatorów, a Orange Polska operowałaby jako główny partner dla FiberCo w zakresie budowy i utrzymania sieci oraz dostarczania usług.

T-Mobile Polska

W lipcu 2018 roku T-Mobile Polska podpisał umowę z Orange Polska, na mocy której świadczy swoim klientom usługi szerokopasmowe poprzez część sieci światłowodowej należącej do Orange. Oferta usług konwergentnych dla klientów indywidualnych, na którą składa się usługa głosowa, serwisy telewizyjne OTT Netflix i IPLA oraz Internet światłowodowy, została wdrożona przez T-Mobile pod koniec czerwca 2019 roku.

Operator świadczy także od 2020 roku usługi konwergentne w oparciu o dostęp do sieci światłowodowych Nexera i Inea.

Play

W lipcu 2019 roku Play poinformował o podpisaniu umowy z operatorem kablowym Vectra, umożliwiającej mu oferowanie stacjonarnego Internetu szerokopasmowego. Usługi zostały uruchomione w kwietniu 2020 roku. Ponadto Play poinformował o nabyciu spółki 3S S.A., operatora sieci światłowodowej o długości ok. 3,8 tys. km, skoncentrowanej na regionie Górnego Śląska, i sześciu klastrów data center. Transakcja wspiera rozwój sieci transmisyjnej do stacji bazowych Play do technologii opartej o łączność światłowodową, co według zapowiedzi operatora jest związane z wdrożeniem standardu 5G. W sierpniu 2020 roku Play sfinalizował nabycie Virgin Mobile Polska, operatora wirtualnego korzystającego dotychczas z jego infrastruktury.

W listopadzie 2020 roku francuska grupa telekomunikacyjna Iliad dokonała przejęcia kontroli nad spółką Play. Według deklaracji Iliad, nowy właściciel Play zamierza skupić się na rozwoju usług konwergentnych, przy czym konkretny model biznesowy, który miałby zostać zastosowany celem realizacji tej strategii, nie został na moment obecny określony.

UPC Polska

W lipcu 2019 roku UPC Polska uruchomiło nową ofertę MVNO i zapowiedziało start ery usług konwergentnych. Poza płatną telewizją, dostępem do Internetu oraz telefonią stacjonarną operator oferuje klientom indywidualnym i biznesowym także usługi mobilne na bazie współpracy z Play w modelu MVNO.

Od października 2020 roku UPC Polska świadczy usługi w oparciu o sieci światłowodowe, które zostały wybudowane przez operatora hurowego Nexera w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa.

Rynek operatorów kablowych

Na rozdrobnionym polskim rynku sieci kablowych, na którym według szacunków PMR działa około 300 operatorów, postępuje proces konsolidacji. Jego przykładem może być przejęcie przez Vectrę, drugiego co do wielkości operatora, spółki Multimedia Polska, czyli trzeciego największego gracza kablowego. W lutym 2020 roku Vectra poinformowała o sfinalizowaniu powyższej transakcji, w wyniku której będzie mogła oferować usługi ponad 1,7 mln abonentom, a w zasięgu jej sieci znajdzie się ok. 4,4 mln gospodarstw domowych. Zarówno Vectra jak i Multimedia Polska prowadzą działalność w zakresie usług dostępu do telewizji i Internetu oraz usług telefonii. Z uwagi na fakt, że UOKiK wydał zgodę na połączenie pod warunkiem sprzedaży sieci, wraz z bazą klientów, w ośmiu miastach, w których udziały uczestników koncentracji są największe, można oczekiwać iż wspomniana transakcja będzie okazją dla innych operatorów do nabycia wybranych elementów infrastruktury - z myślą o rozwoju ofert konwergentnych.

Wcześniej na polskim rynku operatorów kablowych miały miejsce podobne akwizycje o mniejszej skali, przeprowadzone między innymi przez Orange, Vectrę i Netię. W szczególności, na przełomie roku 2019 i 2020 Netia dokonała akwizycji dwóch lokalnych spółek kablowych. Oczekujemy, że trend do konsolidacji na rynku sieci kablowych będzie się utrzymywać w nadchodzących latach.

Zmiany cen usług mobilnych

Istotnym wydarzeniem na polskim rynku usług mobilnych w latach 2019-2020 było wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających na podniesieniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych bądź podniesieniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany były związane, między innymi, ze wzrostem popytu na transfer danych, bardziej stabilną sytuacją konkurencyjną na rynku komórkowym, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, poprawą sytuacji makroekonomicznej, a także zmianą strategii wybranych operatorów ukierunkowaną na większą niż w przeszłości budowę wartości klienta oraz wzrost przychodów i rentowności, między innymi w związku z planowanymi inwestycjami w budowę sieci 5G.

Sukcesywne uruchamianie sieci 5G pozwoli również operatorom zastosować różnicowanie cenowe ofert opartych o najnowszą technologię, zapewniającą zdecydowanie wyższy komfort korzystania z technologii mobilnych. Technologia 5G pozwoli osiągać prędkości docelowo przekraczające nawet 1Gb/s przy minimalizacji opóźnień i jednocześnie zapewni istotnie większą pojemność nowobudowanych sieci, co przekłada się na większą ilość urządzeń końcowych, które mogą komfortowo korzystać z transferu w tym samym czasie. Intensywne użytkowanie technologii 5G będzie wymagało jednak posiadania większych pakietów danych, które oferowane będą w wyższych propozycjach taryfowych.

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

Rosnący popyt na transmisję danych w smartfonach

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie pośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie sukcesywnie rośnie zainteresowanie coraz bardziej zaawansowanymi technologicznie urządzeniami, które zapewniają zdecydowanie wyższy

komfort użytkowania. W szczególności w trakcie 2020 roku na polskim rynku pojawiły się pierwsze modele smartfonów obsługujących technologię 5G. Ich cena, początkowo relatywnie wysoka, ulega szybkiej redukcji i już na moment obecny pojawiają się pierwsze oferty urządzeń 5G kosztujących nie więcej niż 1.000 złotych.

Postępująca popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2020 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie z poziomu 7,5 GB/m-c w roku 2020 do poziomu 29 GB/m-c w roku 2026, do czego przyczyni się również rosnąca popularność technologii 5G.

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

Uruchamianie sieci 5G przez operatorów mobilnych

Zgodnie z celami europejskiej strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego i wytycznymi Komisji Europejskiej, w 2020 roku w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej powinna być dostępna na zasadach komercyjnych w przynajmniej jednym mieście sieć telekomunikacyjna piątej generacji (5G). Jest to nowy standard komunikacji mobilnej, który ma umożliwić osiągnięcie w technologii mobilnej prędkości transmisji przekraczającej 1 Gb/s, przy jednoczesnej znaczącej redukcji opóźnień (ang. *latency*) do poziomu nawet 1 milisekundy. Technologia ta ma przyspieszyć m.in. rozwój tzw. Internetu rzeczy, usług telemedycyny, autonomicznych pojazdów czy inteligentnych miast. Według oczekiwań unijnych kraje członkowskie powinny posiadać szerokie pokrycie siecią technologii 5G do 2025 roku.

Pod kątem rozwoju sieci 5G w Europie dedykowane zostały pasma z zakresów 700 MHz, 3,4-3,8 GHz oraz 26 GHz. Obecnie w poszczególnych krajach europejskich prowadzone są procesy alokacji wybranych pasm, w zależności od ich dostępności. W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz, rozpoczynając tym samym pierwszy w kraju proces przydziału częstotliwości na potrzeby budowy sieci 5G. Przedmiotem aukcji były 4 bloki o szerokości 80 MHz każdy z pasma 3,6 GHz. Cena minimalna za blok została ustalona na poziomie 450 mln zł.

Z uwagi na ogłoszony 20 marca 2020 roku stan epidemii koronawirusa proces aukcyjny został na mocy przepisu 15 zys ust. 1pkt 10 ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 zawieszony od dnia 31 marca 2020 roku do czasu odwołania stanu zagrożenia epidemicznego. Z kolei w przyjętej przez Sejm 14 maja 2020 roku ustawie „Tarcza Antykryzysowa 3.0” znalazły się przepisy, które dały podstawę do unieważnienia ogłoszonej przez Prezesa UKE aukcji pasma 3,6 GHz. Aukcja została formalnie anulowana w czerwcu 2020 roku, a ponowne przystąpienie do rozdziału częstotliwości ma być poprzedzone opracowaniem wytycznych przez rządowe Kolegium ds. Cyberbezpieczeństwa. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zostały podjęte ostateczne decyzje co formy, terminu ani warunków dystrybucji, w tym parametrów pokryciowych oraz ceny, częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz. Z wypowiedzi prasowych nowego Prezesa UKE, który objął urząd we wrześniu 2020 roku, wynika, że warunki nowej aukcji pasma 3,6 GHz mogą ulec zmianie w stosunku do poprzednio anulowanej w zakresie zobowiązań pokryciowych i położenia nacisku na większą dywersyfikację terytorialną i szybsze tempo budowy. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zostały przekazane do publicznej wiadomości żadne szczegóły.

Odnosnie zakresu 700 MHz, w dniu 28 października 2019 roku przedstawiciele polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali w obecności ministra cyfryzacji memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Zgodnie z przyjętymi do modeli założeniami, właścicielem jednolitej infrastruktury dla pasma 700 MHz byłaby spółka celowa o nazwie #POLSKIE5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Założeniem stron memorandum jest, aby Skarb Państwa zapewnił pasmo 700 MHz oraz dostęp do infrastruktury pasywnej na własnych nieruchomościach, a podmioty prywatne infrastrukturę pasywną i aktywną (aport lub długoterminie dzierżawy) oraz ewentualne środki finansowe. Sygnalizowany obecnie przez władze termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma to lata 2022-2023. W lipcu 2020 roku zakończyły się prace nad analizą wstępną dotyczącą modelu biznesowego dla spółki #Polskie5G, a raport z analizy został przekazany premierowi.

Jeżeli chodzi o częstotliwość 26 GHz, to w lipcu 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej rozpoczął konsultacje z przedstawicielami rynku na temat sposobu wykorzystania tego pasma i innych pasm milimetrowych. Zdaniem operatorów, którzy wzięli w nich udział, przydział częstotliwości w paśmie 26 GHz powinien nastąpić najwcześniej w latach 2022-2023, czyli wówczas gdy spodziewana jest szersza dostępność urządzeń abonenckich działających w tym paśmie.

Z początkiem 2020 roku weszło w życie rozporządzenie ministra zdrowia, wielokrotnie podnoszące krajowe normy dopuszczalnego promieniowania pól elektromagnetycznych (PEM), które wcześniej należały do najbardziej restrykcyjnych w Europie. Tym samym została usunięta jedna z barier uniemożliwiających dotychczas wdrożenie standardu 5G na szeroką skalę.

Równolegle wszyscy czterej główni operatorzy komórkowi podjęli decyzje o rozpoczęciu budowy komercyjnych sieci 5G w wybranych polskich miastach w oparciu o zasoby częstotliwości już znajdujące się w ich posiadaniu (2600 MHz TDD w przypadku sieci Plus oraz 2100 MHz na bazie pasma współdzielonego z technologią LTE w przypadku sieci Play, T-Mobile Polska i Orange Polska).

W przypadku Plusa intencją było wykorzystanie na posiadanym zasobie częstotliwości technologii MIMO 4x4 i QAM256, pozwalającej uzyskać prędkość transmisji rzędu 600 Mb/s. Budowa sieci objęła główne miasta Polski, m.in. Warszawę, Gdańsk, Katowice, Łódź, Poznań, Szczecin i Wrocław. Komercyjny start sieci 5G Plusa nastąpił w dniu 11 maja 2020 roku, a na początku 2021 roku sieć 5G Plusa, licząca ponad 1.000 nadajników, obejmowała swoim zasięgiem ponad 7 mln osób. (więcej informacji na ten temat przedstawiono w punkcie 3.3. – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia o charakterze biznesowym*).

Play i T-Mobile Polska poinformowali o wprowadzeniu do oferty usług 5G w czerwcu 2020 roku, a Orange Polska uruchomił swoją sieć 5G w lipcu 2020 roku. Odnotać warto, iż pasmo 2100 MHz będące podstawą świadczenia usług 5G przez konkurencyjnych wobec nas operatorów wykorzystywane jest przez nich równolegle do świadczenia innych usług (pierwotnie UMTS, następnie LTE). Operatorzy ci stosują technologię DSS (Dynamic Spectrum Sharing), która powoduje zmienną w czasie alokację zasobów częstotliwościowych do świadczenia usług w różnych generacjach technologicznych. Efektywnie prowadzić to może do uzyskiwania zauważalnie niższych parametrów jakościowych świadczonych usług 5G aniżeli w przypadku technologii 5G opartej o dedykowany zasób pasma częstotliwości, co z kolei może wpływać na niższy poziom satysfakcji użytkowników końcowych.

Informacja dotycząca sezonowości

Przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej. W roku zakończonym 31 grudnia 2020 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 23,4% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 19,0% w drugim kwartale, 22,4% w trzecim kwartale i 35,3% w czwartym kwartale. Należy podkreślić, że drugi kwartał 2020 roku nie jest reprezentatywny dla zmian w sezonowości z uwagi na pandemię COVID-19, która dotknęła rynek reklamowy w znacznym stopniu w drugim kwartale 2020 roku.

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

Pozostałe przychody nie podlegają istotnym wahaniom sezonowym.

5.10.3. Czynniki związane z działalnością Grupy

Rosnące znaczenie usług zintegrowanych

Obserwowany wzrost zainteresowania naszych klientów usługami zintegrowanymi daje nam możliwość kreowania wzrostu średniego przychodu na klienta. Uważnie śledzimy ewolucję trendów konsumpcyjnych oraz oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań, by zaspokoić ich rosnące potrzeby, łącząc nasze usługi płatnej telewizji, dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz telefonii komórkowej w atrakcyjne pakiety, dodatkowo uzupełniając je usługami i produktami spoza naszej podstawowej działalności, takimi jak usługi finansowe i ubezpieczeniowe, sprzedaż energii elektrycznej i gazu oraz inne rozwiązania dla domu. Dążymy do tego, aby nasze usługi odpowiadały na potrzeby każdego klienta i były dostępne wszędzie. Dlatego też stale pracujemy nad poszerzaniem oferty oraz wchodzimy na nowe rynki dystrybucji naszych usług.

W ramach oferty usług łączonych adresowanej zarówno do klientów indywidualnych, jak i małego biznesu, umożliwiamy naszym klientom elastyczne łączenie usług w pakiety, na które oferujemy atrakcyjne rabaty. Uruchomiony po raz pierwszy w 2014 roku program lojalnościowy smartDOM jest regularnie dostosowywany do potrzeb i oczekiwań naszych klientów i przynosi bardzo dobre wyniki sprzedaży - na koniec 2020 roku już blisko 2,1 miliona klientów korzystało z naszej oferty usług łączonych. Możliwość dosprzedaży naszych produktów i usług (cross-selling) do obecnej bazy klientów pozytywnie wpływa na nasze przychody oraz poziom ARPU klienta kontraktowego, jak również przyczynia się do wzrostu lojalności klientów, którzy korzystają z naszych usług zintegrowanych.

Dodatkowo wychodzimy naprzeciw wymaganiom naszych klientów poprzez oferowanie do każdej usługi podstawowej szerokiego wachlarza usług komplementarnych. Łączymy nasze tradycyjne usługi płatnych pakietów telewizyjnych – które oferowane są obecnie w dwóch technologiach – satelitarnej oraz internetowej (OTT, IPTV) – z usługami VOD, PPV, Multiroom, serwisami online wideo i telewizją mobilną. Do usług dostępu do Internetu i telefonii komórkowej proponujemy tzw. VAS (*Value Added Services*), czyli usługi opcjonalne obejmujące m.in. usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne, czy ubezpieczeniowe.

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

Wzmocnienie pozycji na rynku usług zintegrowanych

Dzięki akwizycji pakietu kontrolnego w Netii rozszerzyliśmy nasze portfolio o szeroki wachlarz produktów i usług stacjonarnych, w tym zwłaszcza o usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi Netii są świadczone poprzez własne sieci dostępowe, w zasięgu których znajduje się 2,75 miliona lokali, spośród których, według stanu na koniec grudnia 2020 roku, 1,73 mln posiadało łącza pozwalające na świadczenie usługi o przepustowości 1 Gb/s. Sieć własna Netii dociera obecnie do około 180 miejscowości i wsparta jest rozległą, ogólnopolską infrastrukturą szkieletową. Ponadto Netia oferuje usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o dostęp do sieci Orange Polska, Nexery oraz Inea.

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

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

Wzmocnienie pozycji na rynku reklamy online

Dzięki akwizycji Grupy Interia znacząco wzmocniliśmy naszą pozycję na dynamicznie rosnącym rynku Internetu i reklamy online. Jest to akwizycja o strategicznym charakterze, ukierunkowana na zajęcie przez Grupę Polsat istotnej pozycji w Internecie.

Według badania Mediapanel w czwartym kwartale 2020 roku średniomiesięczna liczba użytkowników połączonej grupy mediowej Polsat-Interia wśród polskich internautów przekroczyła 19,7 mln, a średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych wyniosła około 1,7 miliarda.

Należący do grupy portal internetowy Interia.pl to jeden z największych portali horyzontalnych, w którego skład wchodzi poczta elektroniczna, serwisy tematyczne oraz aplikacje mobilne generujące dochody z bardzo wielu różnych strumieni przychodowych.

W wyniku nabycia Grupy Interia zyskaliśmy dodatkowy kanał dystrybucji oraz monetyzacji treści produkowanych na potrzeby kanałów Telewizji Polsat. Oczekujemy, że dzięki insourcingowi kampanii marketingowych online dla marek wchodzących w skład portfolio Grupy Polsat osiągniemy optymalizację kosztową. Dodatkowo, spodziewamy się podwyższenia efektywności sprzedaży powierzchni reklamowych prowadzonej przez Grupę Interia dzięki jej zintegrowaniu, począwszy od października 2020 roku, w ramach należącego do naszej Grupy biura reklamy.

Wejście na rynek fotowoltaiki

Wraz z rosnącą na świecie i w Polsce świadomością konieczności ochrony środowiska naturalnego wzrasta znaczenie źródeł energii odnawialnej, które umożliwiają pozyskiwanie energii bez emisji CO₂. Tego typu rozwiązania są silnie promowane m.in. w Unii Europejskiej, która wyznaczyła dla państw członkowskich orientacyjne cele energetyczne dotyczące udziału zielonej energii w jej całkowitej konsumpcji. Produkcja energii ze źródeł odnawialnych jest niejednokrotnie dotowana przez państwo, a malejące koszty instalacji sprawiają, że staje się ona realną alternatywą dla energetyki tradycyjnej, korzystającej z paliw kopalnych, które generują znaczące zanieczyszczenia.

Biorąc powyższy trend pod uwagę i wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu na pozyskiwanie energii w tani sposób, w lipcu 2020 roku wprowadziliśmy do oferty dla klientów indywidualnych i biznesowych instalacje fotowoltaiczne służące do produkcji prądu z energii słonecznej pod nową marką 'ESOLEO'. Instalacje są oferowane przez należąca do Grupy firmę ESOLEO, która posiada wieloletnie doświadczenie na rynku fotowoltaicznym w Polsce. Oferta ESOLEO jest dostępna na terenie całej Polski w naszej sieci sprzedaży. Promowała ją intensywna kampania marketingowa, która ma na celu uświadomienie korzyści z posiadania własnej instalacji fotowoltaicznej. Oferta zapewnia kompleksowe rozwiązanie i obsługę w zakresie instalacji fotowoltaicznych, w tym również montaż i wsparcie techniczne. Całość inwestycji realizowana jest „pod klucz” łącznie z przygotowaniem za klienta niezbędnych dokumentów oraz zgłoszeniem do sieci energetycznej. W ramach współpracy z ESOLEO, klient może też otrzymać kredyt na inwestycję w ramach specjalnych ofert banków. W sektorze biznesowym ESOLEO realizuje m.in. instalacje fotowoltaiczne dla sieci sklepów DINO Polska.

We wrześniu 2020 roku ESOLEO podpisało, jako lider konsorcjum, umowę z ZE PAK S.A. na realizację największej farmy fotowoltaicznej w Polsce. Przedmiotem umowy jest zaprojektowanie, montaż i przekazanie do eksploatacji farmy fotowoltaicznej o mocy 70 MWp wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną. Elektrownia fotowoltaiczna Brudzew zostanie wybudowana na działkach o powierzchni ok. 100 ha, na zrekultywowanych gruntach, które uprzednio były eksploatowane w procesie wydobywania węgla brunatnego metodą odkrywkową przez kopalnię Adamów, zlokalizowaną we Wschodniej Wielkopolsce.

Wierzymy, że rosnąca popularność i wiedza na temat instalacji fotowoltaicznych wśród naszych klientów w połączeniu z oferowanym przez nas renomowanym rozwiązaniem mogą przyczynić się do wygenerowania w nadchodzących latach nowego istotnego strumienia przychodów dla naszej Grupy, a jednocześnie będą wspierać bardziej zrównoważony model produkcji energii. Transformacja modelu biznesowego ZE PAK, w której czynny udział bierze Grupa Polsat za pośrednictwem ESOLEO, idealnie wpisuje się w szerszy kontekst realizowany przez Stowarzyszenie Program Czysta Polska, które jest zaangażowane w ochronę środowiska naturalnego w kraju i którego sygnatariuszami są, między innymi, wszystkie największe spółki z Grupy Polsat.

W dniu 12 marca 2021 roku Polkomtel zawarł umowę z grupą ZE PAK, dotyczącą zakupu całej produkcji energii wytworzonej przez farmę fotowoltaiczną Brudzew, za budowę której odpowiedzialne jest konsorcjum firm, w skład którego wchodzi ESOLEO - umowa PPA (ang. *Power Purchase Agreement*).

Umowa zawarta została na okres 15 lat z możliwością przedłużenia przez Polkomtel o kolejne 5 lat i zawiera określoną cenę sprzedaży, która będzie waloryzowana o wskaźnik inflacji począwszy od 2023 roku. W ramach umowy PPA ZE PAK zobowiązany będzie do dostaw całego wyprodukowanego wolumenu wytworzonej energii. Wraz z energią i w ramach uzgodnionej umownie ceny ZE PAK przekaże do Polkomtel gwarancje pochodzenia energii dla całego zakupionego wolumenu. Jednocześnie Polkomtel zobowiązał się do utrzymania aktualnie posiadanej koncesji na obrót energią elektryczną przez cały okres obowiązywania umowy PPA.

Przy założeniu aktualnie prognozowanych wskaźników inflacji, łączna wartość 15-letniego zobowiązania Polkomtel wynikającego z umowy PPA wyniesie ok. 300 milionów złotych. Poziom cen uzgodniony pomiędzy stronami i zawarty w umowie PPA odpowiada bieżącym i prognozowanym poziomom rynkowym, co potwierdzone zostało uzyskaniem stosownej opinii (ang. *Fairness Opinion*) od jednego z wiodących podmiotów doradczych.

Podpisanie umowy PPA wynika z zainteresowania Polkomtel zabezpieczeniem długoletnich dostaw energii elektrycznej z odnawialnych źródeł na potrzeby własne oraz na potrzeby odsprzedaży do klientów, w szczególności w segmencie B2B, dla których aspekt środowiskowy systematycznie zyskuje na znaczeniu. Krok ten wspiera także ambicje Spółki i jej grupy kapitałowej do działania w ramach zrównoważonego modelu biznesowego poprzez zwiększania efektywności energetycznej w ramach codziennej działalności i w efekcie do ograniczenia generowanego śladu węglowego.

Inwestycje w rozbudowę sieci

W 2020 roku klienci detaliczni Polkomtelu i Cyfrowego Polsatu przetransferowali ok. 1,5 EB danych w porównaniu do ok. 1,1 EB przetransferowanych w 2019 roku, co oznacza wzrost na poziomie 36% r/r. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom blisko 100% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE i HSPA/HSPA+, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu zasięgu najnowszej technologii 5G.

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Był to pierwszy etap budowy ogólnopolskiej sieci 5G Plusa. Oddana w tym etapie do użytku sieć, w której zasięgu znalazło się około 900 tys. mieszkańców, objęła 100 nadajników działających na obszarze 7 polskich miast – Warszawy, Gdańska, Katowic, Łodzi, Poznania, Szczecina i Wrocławia. Po kilkumiesięcznych obserwacjach doświadczeń użytkowników sieci i w oparciu o wyniki uzyskiwane w testach szybkości w listopadzie 2020 roku zapadła decyzja o poszerzeniu zasięgu naszej sieci 5G do ponad 150 miejscowości i ponad 1.700 nadajników, dzięki czemu już w 2021 roku będzie mogło korzystać z niej łącznie ponad 11 mln osób. Na koniec 2020 roku, dzięki kolejnemu etapowi rozbudowy sieci, w zasięgu naszej sieci 5G znalazło się przeszło 7 mln mieszkańców, a łączna liczba stacji bazowych przekroczyła 1,000.

Zastosowana na obecnym etapie budowy sieci 5G technologia TDD pozwala na realizację transmisji danych z wykorzystaniem jednego, wspólnego fragmentu pasma do naprzemiennej w czasie transmisji downlink/uplink. Pozwala to osiągnąć równowagę pomiędzy szybkością transferu danych (do 600 Mb/s) i zasięgiem (czyli szeroką dostępnością), zachowując oba parametry bardzo wysokiej jakości. W przyszłości wraz z rozwojem sieci 5G, obecne wykorzystanie pasma 2,6 GHz zapewni lepsze pokrycie zasięgowie niż w przypadku wykorzystania jedynie pasma 3,4-3,8 GHz i pozwoli zachować przewagę na kolejnych etapach budowy 5G związaną z możliwością agregacji pasm 5G.

Nasza w pełni funkcjonalna sieć 5G działa w oparciu o architekturę non-standalone (NSA), zintegrowaną z infrastrukturą LTE. Do budowy sieci najnowszej generacji wykorzystaliśmy posiadane maszty, na których zostały zainstalowane nadajniki 5G pochodzące od naszych dotychczasowych dostawców infrastruktury LTE, czyli Nokia Solutions and Networks i Ericsson.

Pracujemy obecnie również nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli to w przyszłości wzmocnić pozycję Plusa jako lidera 5G w Polsce i oferować go jeszcze większej liczbie klientów w jeszcze większej liczbie lokalizacji.

Rozwój serwisu IPLA

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

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Mając to na uwadze wierzymy, że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości. Z tego względu dbamy o to, aby oferować jej użytkownikom szeroki wybór atrakcyjnych treści programowych. W szczególności, w okresie epidemii koronawirusa serwis rozrywki internetowej IPLA przygotował dla swoich widzów w ramach akcji społecznej #zostańwdomu atrakcyjne tytuły, które w ostatnim czasie miały swoje kinowe premiery, co przyczyniło się do większego zainteresowania naszych klientów ofertą serwisu IPLA.

Atrakcyjna zawartość naszych kanałów TV i monetyzacja praw sportowych

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 36 stacji. Dodatkowo istnieje grupa 6 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych. Ponadto posiadamy podpisane kontrakty z największymi światowymi studiami filmowymi, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy i Mistrzostw Świata, piłkarską Ligę Narodów, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn, niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów, Puchar Świata oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi, od sezonu 2020/2021 także rozgrywki Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, KSW, FEN, FFF, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo posiadamy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (prawa do końca sezonu 2020/2021). Dzięki przejęciu w maju 2018 roku kontroli nad polską spółką Eleven Sports Network uzyskaliśmy dostęp do atrakcyjnych praw sportowych, które są sprzedawane w formie pakietów kanałów telewizyjnych działającym na polskim rynku operatorom płatnej telewizji oraz sprzedawane bezpośrednio klientom poprzez aplikacje OTT (m.in. ELEVEN SPORTS oraz IPLA). Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander, niemiecką Bundesligę (prawa do końca sezonu 2020/2021), włoską Serie A TIM, angielskie The Emirates FA Cup Cup ; trwają negocjacje nad przedłużeniem umowy), Carabao Cup oraz Championship, francuską Ligue 1 Uber Eats, portugalską Primeira Liga, wyścigi Formula 1™ i DTM oraz polską PGE Ekstraligę żużlową. Unikalny контент to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji. Unikalny контент to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji.

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

Warunkowa sprzedaż infrastruktury mobilnej Grupy Polsat

We wrześniu 2020 roku Grupa Polsat rozpoczęła przegląd opcji strategicznych związanych z potencjalnym zbyciem części mobilnej infrastruktury telekomunikacyjnej należącej do Polkomtel Infrastruktura, spółki zależnej Grupy Polsat odpowiedzialnej za część technicznej infrastruktury sieciowej. Celem przeglądu był wybór najkorzystniejszego sposobu wsparcia realizacji strategii długoterminowego rozwoju Grupy Polsat.

Spółka Polkomtel Infrastruktura jest właścicielem pasywnych i aktywnych warstw mobilnej infrastruktury Grupy Polsat, składających się z około 7 tys. lokalizacji, około 37 tys. różnych systemów on-air (w tym około 1 tys. systemów obsługujących 5G) oraz sieci transmisyjnej.

W ramach powyższego procesu, w dniu 26 lutego 2021 roku Grupa Polsat zawarła ze spółką Cellnex Poland sp. z o.o., będącą podmiotem zależnym Cellnex Telecom S.A., warunkową umowę sprzedaży pakietu 99,99% udziałów spółki Polkomtel Infrastruktura za kwotę 7,1 mld zł. Przewidywane zamknięcie transakcji to październik 2021 roku, przy czym transakcja wymaga spełnienia się uzgodnionych warunków zawieszających, w tym między innymi uzyskania zgody antymonopolowej oraz zgód pożyczkodawców zgodnie z warunkami Umowy Kredytowej (szczegółowy opis transakcji zawiera punkt 3.4. – *Istotne wydarzenia – Wydarzenia po dacie bilansowej*).

Strategiczny zamysł partnerstwa oparty jest o koncepcję współdzielenia aktywnej i pasywnej infrastruktury, w ramach której operator mobilny skupia się przede wszystkim na zapewnieniu najwyższej jakości produktów i usług i maksymalnej satysfakcji klientów, którzy z nich korzystają, podczas gdy operator infrastrukturalny jest odpowiedzialny za dostarczenie zamówionej pojemności sieciowej w sposób najbardziej efektywny kosztowo. W pierwszej kolejności, podejście takie wzmocni możliwości inwestycyjne Grupy Polsat, która wkroczyła już w nowy cykl inwestycyjny rozpoczynając budowę pierwszej w Polsce sieci 5G

i będzie dążyła do rozszerzenia zasięgu nowej technologii poprzez wykorzystywanie dodatkowych lokalizacji. Po drugie, model ten jest otwarty na współpracy z kolejnymi najemcami celem uzyskania jeszcze większych oszczędności w obszarze rozwoju sieci w przyszłości. Po trzecie, partnerstwo to zapewni wyższy poziom zadowolenia klienta, szybsze wdrażanie nowych technologii oraz optymalizację istniejących w Polsce portfeli wieżowych.

5.10.4. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

Maksymalne stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR) i stacjonarnych (FTR)

Przepisy tzw. Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972 z dnia 11 grudnia 2018 roku) zakładają dalszą regulację stawek MTR i FTR. Zgodnie z tą dyrektywą w 2020 roku Komisja Europejska wydała akt delegowany, na mocy którego określone zostały maksymalne stawki MTR i FTR, do jakich stosowania będą uprawnieni operatorzy w Unii Europejskiej. Wynoszą one 0,2 cE/min dla MTR oraz 0,07cE/min dla FTR. Przyjęty przez Komisję Europejską akt delegowany przewiduje okres przejściowy - harmonogram stopniowego obniżania stawek hurtowych, aby osiągnąć zakładany ich poziom odpowiednio w styczniu 2024 r. dla MTR i w styczniu 2022 r. dla FTR. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania akt delegowany nie został jeszcze opublikowany w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Implementacja Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej do prawodawstwa krajowego

Zgodnie z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972 - Europejski Kodeks Łączności Elektronicznej (EKŁE) do 21 grudnia 2020 roku wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej są zobowiązane do zaimplementowania w prawodawstwie krajowym zapisów tej dyrektywy. Obecnie trwają prace nad przygotowaniem projektu ustawy - Prawo komunikacji elektronicznej, który ma implementować do polskiego porządku prawnego EKŁE i zastąpić obecnie obowiązującą ustawę - Prawo telekomunikacyjne. Jednocześnie w ramach prac nad trzecią ustawą antykrzysową związaną z COVID-19 wprowadzono zmiany w ustawie - Prawo telekomunikacyjne, obowiązujące od 21 grudnia 2020 roku, których część stanowi implementację niektórych obowiązków wynikających z EKŁE.

Nowe obowiązki wynikające z tzw. tarcz antykrzysowych

W ramach ustawy z dnia 2 marca 2020 roku o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych, wraz z jej kolejnymi nowelizacjami (określanymi jako „tarcze antykrzysowe”) na przedsiębiorców telekomunikacyjnych nałożono obowiązki pośrednio lub bezpośrednio związane ze zwalczaniem epidemii, tj. obowiązek zapewnienia, że korzystanie przez abonenta ze stron internetowych jednostek sektora finansów publicznych lub innych stron internetowych, określonych w wykazie prowadzonym przez ministra właściwego do spraw informatyzacji, nie wpływa na wykorzystanie przez abonenta limitu transmisji danych w ramach wybranego przez abonenta pakietu, chyba że abonent przebywa poza granicami kraju i korzysta z tych stron podczas korzystania z usług roamingu międzynarodowego, a także obowiązek przekazywania na żądanie ministra właściwego do spraw informatyzacji informacji dotyczących lokalizacji osób przebywających na kwarantannie, anonimowych danych dotyczących lokalizacji wszystkich użytkowników sieci oraz historii połączeń wraz z lokalizacją za ostatnie 2 tygodnie dla wszystkich osób, które mają potwierdzoną infekcję COVID-19.

Propozycja przedłużenia obowiązywania zasady Rome Like at Home (RLAH) o kolejne 10 lat

W lutym 2021 roku Komisja Europejska opublikowała projekt rozporządzenia, który zakłada przedłużenie działania obowiązującej obecnie zasady Roam Like At Home (dotyczącej kosztów roamingu podczas podróży w ramach krajów Unii Europejskiej) na kolejne 10 lat, tj. do roku 2032.

Propozycja KE zakłada także wprowadzenie dalszych obniżek maksymalnych stawek hurtowych cen w rozliczeniach międzyoperatorskich w lipcu 2022 roku i w styczniu 2025 roku. Nowe stawki miałyby wynieść odpowiednio:

- dla minuty rozmowy wychodzącej: 0,022 euro i 0,019 euro,
- dla wiadomości tekstowej: 0,004 euro i 0,003 euro
- dla gigabita (1000MB) internetu: 2 euro i 1,5 euro.

W projekcie rozporządzenia KE wprowadza także obowiązki dla operatorów w zakresie świadczenia połączeń do numerów alarmowych, usług o podwyższonej opłacie a także jakości usług w roamingu regulowanym

Nowa propozycja KE wymaga jeszcze akceptacji Rady UE i Parlamentu Europejskiego. Planowane wejście w życie zmienionego rozporządzenia to 1 lipca 2022 r.

Uelastycznienie limitów czasu reklam w telewizji

Rząd opracował i skierował do konsultacji publicznej projekt nowelizacji ustawy o radiofonii i telewizji, która ma m.in. zmodyfikować obowiązujące limity czasu przeznaczonego na reklamę, co zdaniem autorów projektu może przyczynić się do wzmocnienia rynku reklamy telewizyjnej. Obecnie reklamy mogą trwać maksymalnie 12 minut w ciągu godziny zegarowej, natomiast nowelizacja wprowadza podział doby na trzy części:

- w godz. 06.00-18.00 reklamy mogą zajmować 20% czasu, czyli maksymalnie 144 minut,
- w godz. 18.00-24.00 reklamy mogą zajmować 20% czasu, czyli maksymalnie 72 minuty,
- w godz. 24.00-6.00 reklamy mogą trwać dowolnie długo.

Nowelizacja utrzymuje dotychczasowe przepisy regulujące dopuszczalną częstotliwość przerywania audycji w celu nadania reklamy, przepisy zakazujące państwowym nadawcom, tj. Telewizji Polskiej i Polskiemu Radiu, przerywania reklamami programów, seriali i filmów, a także przepisy, zgodnie z którymi żaden nadawca nie może przerywać reklamami takich rodzajów programów jak serwisy informacyjne, audycje religijne, audycje publicystyczne i dokumentalne krótsze niż 30 minut czy programy dla dzieci.

Projekt nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa

W Polsce trwają obecnie prace nad wprowadzeniem do porządku prawnego definicji dostawcy sprzętu telekomunikacyjnego wysokiego ryzyka, która ma znaleźć się w nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa z dnia 5 lipca 2018 roku. Przedstawiony do konsultacji projekt przewiduje, że operatorzy telekomunikacyjni nie będą mogli zaopatrywać się w sprzęt u dostawców sklasyfikowanych jako firmy wysokiego i umiarkowanego ryzyka. Urządzenia i oprogramowanie zakupione u tych dostawców wcześniej będą musiały zostać usunięte w terminie pięciu lat.

Korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przede wszystkim przez Ericsson, Nokia Solutions and Networks oraz w minimalnym stopniu przez Huawei. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W przypadku uznania któregokolwiek z największych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego za dostawcę wysokiego ryzyka i wykluczenia go z łańcucha dostaw, może dojść do ograniczenia konkurencyjności rynku i wzrostu cen sprzętu telekomunikacyjnego. Ponadto, nałożenie na operatorów telekomunikacyjnych obowiązku wymiany sprzętu dostarczonego przez dostawcę uznanego za dostawcę wysokiego ryzyka może pociągnąć za sobą wysokie koszty wymiany takiego sprzętu sieciowego i w rezultacie wpływać negatywnie na tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej danego operatora.

Projekt ustawy o podatku od przychodów reklamowych

W dniu 2 lutego 2021 roku Ministerstwo Finansów przedstawiło do konsultacji z uczestnikami rynku projekt ustawy o podatku od przychodów reklamowych. Przewidywał on, że media pozainternetowe - takie jak nadawcy telewizyjni i radiowi, operatorzy kin i nośników reklamy zewnętrznej - zapłacą podatek wówczas, gdy w danym roku kalendarzowym ich wpływy reklamowe przekroczą 1 mln zł. Dla wydawców prasowych proponowany pierwotnie próg wynosił 15 mln zł.

Zaproponowane stawki podatku dla mediów pozainternetowych innych niż prasa wynosiły 7,5% od wpływów reklamowych do 50 mln zł (po przekroczeniu progu wynoszącego 1 mln zł) oraz 10% od wpływów powyżej 50 mln zł. W przypadku towarów kwalifikowanych (tj. produktów leczniczych, suplementów diety, wyrobów medycznych i napojów mocno słodzonych), które zostały wydzielone jako osobna kategoria, stawki podatku miały być wyższe. Według pierwotnej propozycji Ministerstwa Finansów miały one wynieść one 10% od wpływów do 50 mln zł (bez dolnego progu) oraz 15% od wpływów powyżej 50 mln zł.

W Internecie podatek od przychodów reklamowych miał obowiązywać podmioty, których wpływy reklamowe w ramach całej grupy kapitałowej za poprzedni rok obrotowy byłyby wyższe niż 750 mln euro globalnie i 5 mln euro w Polsce (należałoby

spełniać oba warunki). Stawka podatku miała wynosić 5% i byłaby naliczana tylko od przychodów z reklam wyświetlanych internautom w Polsce.

Według pierwotnego projektu nowo przygotowanej ustawy podatek od przychodów reklamowych miałby obowiązywać od lipca 2021 roku. Ministerstwo Finansów oszacowało, że na bazie pierwotnego projektu ustawy wpływy do budżetu z tego tytułu wyniosłyby w 2022 roku ok. 800 mln zł. Gdyby progi podatkowe zapisane w pierwotnej wersji projektu ustawy pozostały niezmienione, dodatkowe obciążenie rachunku wyników Grupy Polsat mogłoby znacząco przekroczyć 100 mln zł w skali 12-miesięcznej.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania szczegóły ewentualnych nowych propozycji w zakresie podatku od przychodów reklamowych ani termin ewentualnego wejścia w życie stosownej ustawy nie są znane.

5.10.5. Czynniki finansowe

Wahania kursów walut

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

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

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

Jednym ze skutków towarzyszących epidemii koronawirusa była deprecjacja polskiego złotego. W scenariuszu utrzymania takiego stanu w kolejnych miesiącach może przełożyć się negatywnie na ponoszone przez nas koszty denominowane w walutach obcych, w szczególności w euro i w dolarach amerykańskich.

Zmiany stóp procentowych

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

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

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

W dniach 17 marca 2020 roku, 8 kwietnia 2020 roku i 28 maja 2020 roku Narodowy Bank Polski obniżył stopy procentowe w Polsce odpowiednio o 50 bps, 50 bps i 40 bps w celu pobudzenie gospodarki pozostającej pod silną presją negatywnych skutków wywołanych pandemią koronawirusa. W efekcie powyższego Grupa Polsat osiąga istotne oszczędności na poziomie kosztów finansowych. Całość zadłużenia Grupy denominowana jest w polskich złotych i oparta jest o zmienną stopę procentową WIBOR, przy czym spółki z Grupy stosują instrumenty zabezpieczające w średnim terminie do ok. 30% ekspozycji na stopy procentowe.

5.11. Kluczowe trendy rynkowe

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

- wysoki poziom nasycenia rynku usługami świadczonymi przez Grupę oraz wysoki poziom konkurencyjności rynków, na których działamy;
- pakietyzacja usług polegająca na łączeniu ofert usług medialnych i telekomunikacyjnych, a także usług spoza branży, np. sprzedaż energii elektrycznej, gazu czy innych produktów i usług dla domu;
- stabilizacja sytuacji konkurencyjnej na rynku telefonii mobilnej odzwierciedlona w malejącym wolumenie numerów przenoszonych przez klientów pomiędzy sieciami;
- rosnące zapotrzebowanie na transmisję danych i szybkie łącza internetowe, wynikające ze zmieniających się preferencji konsumentów i idącej za tym coraz większej złożoności usług świadczonych w oparciu o transmisję danych;
- rosnąca penetracja smartfonów wśród klientów sieci mobilnych, pociągająca za sobą rozwój rynku mobilnej transmisji danych;
- rosnące wymagania konsumentów w zakresie stopnia zaawansowania użytkowanych urządzeń końcowych, odzwierciedlające się w rosnącym popycie na bardziej nowoczesne i kosztowniejsze smartfony;
- zmiany w zakresie cenników usług komórkowych z jednoczesnym podniesieniem pakietów transmisji danych (strategia „więcej za więcej”), wynikające ze wzrostu popytu na transmisję danych w smartfonach oraz inwestycji w standard 5G;
- rosnące zapotrzebowanie na szybką i stabilną transmisję danych wynikające wyższej aniżeli w przeszłości popularności pracy i nauki w trybie zdalnym;
- rozwój pierwszych sieci 5G, wiążący się z intensyfikacją nakładów inwestycyjnych oraz dodatkowymi przychodami wynikającymi z oferowania wyższych rozwiązań taryfowych gwarantujących lepsze parametry jakościowe oraz większe pakiety danych;
- rozwój nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych, w szczególności światłowodowych (FTTH);
- dynamiczny rozwój nieliniarnych treści wideo, dostarczanych przez serwisy VOD i OTT, połączony ze wzrostem wydatków na reklamę w Internecie;
- systematyczny wzrost skłonności użytkowników do płacenia za treści wideo w Internecie, co wynika m.in. z produkcją wysokiej jakości kontentu na wyłączność oferowanego przez poszczególne serwisy VOD;
- wchodzenie na polski rynek wideo online kolejnych globalnych graczy działających w modelach VOD i OTT, jak również inwestycje działających już obecnie na tym rynku podmiotów w dostosowanie oferowanych treści do gustów lokalnych widzów;
- rosnące koszty produkcji treści telewizyjnych przekładające się na wzrost cen sprzedaży kontentu na rynku hurtowym;
- wzrost sprzedaży smartTV - telewizorów z dostępem do Internetu;
- zmiany technologiczne w zakresie technologii świadczenia usługi płatnej telewizji, wynikające między innymi z rosnących oczekiwań konsumentów dotyczących dostarczania kontentu w modelu nieliniarnym;
- dalsza fragmentaryzacja rynku telewizyjnego (rosnący udział kanałów tematycznych w oglądalności i przychodach z reklamy);
- postępująca konsolidacja na rynku płatnej telewizji, zwłaszcza w segmencie telewizji kablowej;
- konsolidacja na rynku telekomunikacyjnym, przejawiająca się akwizycjami lokalnych operatorów przewodowych przez większe grupy telekomunikacyjne;
- zmiany właścicielskie na rynku produkcji i nadawania kanałów telewizyjnych.

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń

6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze telekomunikacji zależą od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy usług oferowanych przez nas, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na dojrzałym polskim rynku telefonii komórkowej będzie zależał głównie od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika churn. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nasze działania będą skutkować korzystaniem przez obecnych klientów z szerszej gamy usług lub pozyskaniem klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść, lub że umożliwią nam utrzymanie tego wskaźnika na satysfakcjonującym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marżę zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Co więcej branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie utrzymywać i modernizować swojej sieci lub zaoferować klientom atrakcyjnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich utrzymania mogą wzrosnąć. Podobnie, jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie reklamować swoich produktów i usług, pozyskanie nowych klientów może nie być możliwe lub być znacznie utrudnione.

Dodatkowo konkurujący z nami operatorzy sieci komórkowych mogą, na przykład poprzez zaoferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze nadawania i produkcji telewizyjnej zależą od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów

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

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych przez nas programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. W ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej osiągamy również przychody z wytwarzania i sprzedaży programów telewizyjnych dla podmiotów trzecich, działających w Polsce oraz w mniejszym stopniu, za granicą. Cena, jaką jesteśmy w stanie uzyskać od potencjalnych nabywców za programy wytwarzane we własnym zakresie jest powiązana bezpośrednio z oglądalnością tych programów, ponieważ nabywcy zewnętrzni, mając na celu generowanie przychodów z reklam, kierują się wynikami oglądalności treści programowych.

Popyt na programy telewizyjne oraz preferencje programowe podlegają częstym zmianom, niezależnie od mediów, za pośrednictwem których takie programy są dostarczane. Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów naszych

usług płatnej telewizji i reklamodawców, jeżeli nie zdołamy skutecznie przewidzieć zapotrzebowania na programy lub zmiany gustów odnośnie treści programowych, lub gdy naszym konkurentom uda się przewidzieć takie zapotrzebowanie lub zmiany gustów bardziej efektywnie niż nam, co w efekcie może spowodować zwiększenie współczynnika odpływu klientów, a w odniesieniu do segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, spadek oglądalności naszych programów i związane z tym trudności w pozyskiwaniu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Chociaż lokalna produkcja treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od ich nabywania ze źródeł zewnętrznych, wierzymy, że większa liczba polskich programów nadawanych na naszych kanałach wpłynie na zwiększenie zapotrzebowania odbiorców, a w rezultacie na wzrost popytu ze strony reklamodawców. Jednakże nie możemy zagwarantować, że nakłady finansowe, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie polskich treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów. W szczególności, nie możemy przewidzieć ostatecznego wpływu pandemii COVID-19 na tempo realizacji i koszty produkcji własnej oraz na okres zwrotu nakładów poniesionych na zakup praw do emisji programów.

W konsekwencji, brak akceptacji naszej oferty programowej przez naszych klientów lub brak zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Wyniki naszej działalności są uzależnione od naszej umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W celu zapewnienia klientom płatnej telewizji dostępu do kanałów telewizyjnych polegamy wyłącznie na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej niektóre programy telewizyjne produkujemy samodzielnie, natomiast pozostałe programy i treści telewizyjne są nadawane na podstawie umów licencyjnych. Nasze umowy licencyjne są zawierane zazwyczaj na czas określony, na ogół od dwóch do trzech lat w przypadku filmów i seriali oraz od trzech do siedmiu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Ponadto, nie mamy wpływu na opóźnienia w realizacji naszych praw z tytułu niektórych zawartych umów licencyjnych, które wystąpiły w związku z obecną pandemią COVID-19, jak również na ewentualne opóźnienia w ich realizacji, które mogłyby wystąpić w przyszłości w związku z wydarzeniami nadzwyczajnymi o podobnym charakterze. Brak możliwości utrzymania, zawarcia lub przedłużenia istotnych licencji na treści programowe, jak również opóźnienia w realizacji naszych praw licencyjnych mogą utrudniać nam dostarczanie i wprowadzanie do oferty nowych atrakcyjnych kanałów i programów i mogą wiązać się z utratą zdolności do pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Ze względu na silną konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również szybki wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom, dążąc do rozszerzenia sieci sprzedaży i dystrybucji oraz zmiany kanałów dystrybucji naszych usług. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom, działającym w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, może skutkować zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej. Ponadto jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Co więcej, nasza sieć sprzedaży może być narażona na przestoje w działaniu w przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, co może skutkować obniżeniem naszych przychodów. Przykładowo,

w efekcie wprowadzenia stanu epidemii w związku z wystąpieniem zakażeń wirusem SARS-CoV 2 rząd polski wprowadził obostrzenia, w wyniku których znaczna część naszej sieci sprzedaży pozostawała okresowo zamknięta, bądź na skutek wprowadzonych ograniczeń w zakresie swobody działalności gospodarczej doświadczała istotnie niższej skali wizyt ze strony obecnych i potencjalnych klientów, co negatywnie przełożyło się na naszą sprzedaż w tym okresie. Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

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

Współpracujemy z podmiotami zewnętrznymi przy świadczeniu naszych usług płatnej telewizji, dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz telefonii komórkowej i stacjonarnej. Dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u podmiotów, z którymi współpracujemy. Przykładowo, instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarnego w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie repozycjonować anteny satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez Emitel. Jednocześnie polegamy na innym podmiocie zewnętrznym, Nagravisio S.A., dostarczającym nam system warunkowego dostępu, który zabezpiecza nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem piratów i hakerów. Przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów nie będzie w stanie lub odmówi świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na akceptowalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Wystąpienie tych i innych zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także naszych bezpośrednich konkurentów. W szczególności, część świadczonych przez nas usług jest dostarczana w oparciu o dostęp regulowany do infrastruktury Orange Polska czy dostęp hurtowy do sieci innych operatorów przewodowych. Ponadto polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo iż operatorzy ci są stronami zawartych z nami umów dotyczących wzajemnych połączeń sieci, dostępu do infrastruktury i roamingu, w związku z faktem, iż nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci takich operatorów ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakkolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci, usług opartych o dostęp regulowany lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci, dostępu regulowanego lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, w tym między innymi Nokia Solutions and Networks, Ericsson oraz –

w zdecydowanie mniejszym stopniu - Huawei. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W szczególności jesteśmy w trakcie implementacji nowego zintegrowanego środowiska informatycznego dla systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług. Celem implementacji jest nowe zdefiniowanie i ujednoczenie procesów sprzedażowych oraz ofert w Grupie Polsat i wyposażenie jej w jedno spójne i efektywne narzędzie pozwalające na zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem na wszystkich możliwych płaszczyznach. Projekt jest realizowany we współpracy z firmą Asseco Poland, która dostarcza systemy informatyczne i jako integrator jest odpowiedzialna za wdrożenie. Nie możemy wykluczyć, że proces wymiany powyższych systemów informatycznych nie będzie miał przejściowego negatywnego wpływu na poziom sprzedaży realizowanej przez Grupę.

W Polsce trwają obecnie prace nad wprowadzeniem do porządku prawnego definicji dostawcy sprzętu telekomunikacyjnego wysokiego ryzyka, która ma znaleźć się w nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. W przypadku uznania któregośkolwiek z największych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego za dostawcę wysokiego ryzyka i wykluczenia go z łańcucha dostaw, może dojść do ograniczenia konkurencyjności rynku i wzrostu cen sprzętu telekomunikacyjnego. Nie możemy wykluczyć, że fakt ten może mieć negatywny wpływ na koszt i tempo budowy oraz modernizacji naszej sieci telekomunikacyjnej.

Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym Samsung, Xiaomi, Motorola, LG, Oppo, Huawei, i Realme), zewnętrznych dostawcach komponentów niezbędnych do produkcji urządzeń końcowych w naszej fabryce w Mielcu oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Asseco Poland, Intec Billing, CGI, Hewlett Packard Enterprise, Oracle). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli kluczowi dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów, nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy lub nie będą w stanie lub odmówią dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczania klientom określonych usług lub produktów, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług lub jakości oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

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

Systemy kompresji, kodowania sygnału i zarządzania klientami, niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego centrum satelitarnego, oprogramowanie produkowanych przez nas dekodów, jak również inne oprogramowanie i technologie wykorzystywane przez nas i naszych dostawców, muszą być stale aktualizowane i zastępowane wraz z postępem technologicznym. Jeżeli nie sprostamy wymogowi wymiany przestarzałej technologii, możemy doświadczyć zakłóceń w oferowanych przez nas usługach płatnej telewizji, co może doprowadzić do utraty klientów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii.

Rozwój technologii wymaga dostosowywania naszych sposobów dystrybucji i prezentacji treści programowych do zmian zachodzących na rynku. Nowe technologie, w tym nowe formaty wideo, IPTV, możliwości strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet, telewizja na życzenie (VOD), telewizja mobilna, dekodery umożliwiające nagrywanie oraz inne urządzenia i technologie poszerzają listę wyboru mediów i rozrywki dostępnych dla publiczności i zmieniają sposób, w jaki widzowie odbierają treści, pozwalając użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w dowolnym czasie oraz dając możliwość pomijania reklam i układania programu. Technologie te zyskują na popularności i są coraz łatwiejsze w użytkowaniu, lecz wynikające z ich stosowania rozproszenie telewidzów może doprowadzić do ogólnego spadku przychodów z reklamy TV.

Oczekuje się, że pewne technologie łączności, które znajdują się obecnie w fazie rozwoju, m.in. LTE Advanced czy 5G, jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, na których działamy. Rozwój technologiczny może ponadto skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych segmentów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na naszą działalność, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

Ponadto stacjonarne usługi szerokopasmowe wiążą się z potrzebą realizacji inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej. Część graczy rynkowych realizuje obecnie duże programy inwestycyjne, które pozwalają istotnie zwiększyć przepustowość łącza dostarczanych do użytkownika końcowego. W szczególności, Orange Polska po sfinalizowaniu pierwszej fazy projektu światłowodowego, poszukuje partnera celem kontynuacji rozbudowy zasięgu sieci FTTH (ang. *Fiber To The Home*) o dodatkowe 1,7 miliona gospodarstw domowych. Równolegle realizowany jest rządowy program budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC). Jednocześnie Iliad, nowy właściciel mobilnego operatora Play, zapowiada poszerzenie oferty o usługi konwergentne bez określenia na moment obecny sposobu realizacji tej strategii, a tym samym nie wykluczając dodatkowych inwestycji w łącza światłowodowe. Tym samym nie możemy zagwarantować, że popyt na nasze stacjonarne usługi szerokopasmowe będzie wystarczający, aby osiągnąć założone cele przychodowe. Nie możemy również zagwarantować, iż rosnące pokrycie mniej zurbanizowanych obszarów Polski technologiami światłowodowymi, przekładające się na poszerzenie dostępnych dla użytkowników końcowych technologii udostępniania treści video, nie będzie miało niekorzystnego wpływu na popyt na świadczone przez nas usługi dostępu do płatnej telewizji w technologii satelitarnej.

W związku z szybkim tempem zmian technologicznych oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów, a także w przypadku zaoferowania klientom, przez naszych konkurentów, produktów i usług telekomunikacyjnych opartych o nowe technologie, które są bardziej zaawansowane, tańsze lub w inny sposób bardziej atrakcyjne dla klientów, niż te świadczone przez nas, możemy być zmuszeni do nagłego wprowadzenia nowych technologii, produktów lub usług. Szybka ewolucja technologii na rynkach, na których działamy, a także złożoność naszych systemów informatycznych oraz szereg innych czynników, w tym ekonomicznych, może wpłynąć na naszą zdolność do terminowego wdrożenia nowych technologii, produktów lub usług. Nie można zagwarantować, że przewidzimy w prawidłowy sposób rozwój nowych technologii, produktów lub popyt na nie, a tym samym w odpowiednim czasie zaangażujemy odpowiednią ilość kapitału i zasobów w rozwój właściwych technologii, produktów lub usług, które zadowolą istniejących i przyciągną nowych klientów. Niewdrożenie lub zbyt późne wdrożenie przez nas nowych technologii, produktów lub usług może spowodować, że technologie, oferowane przez nas produkty lub usługi staną się mniej rentowne lub mniej atrakcyjne od tych oferowanych przez konkurentów. Dodatkowo nowe lub ulepszone technologie, usługi lub produkty, które wprowadzamy, mogą nie zostać odpowiednio przyjęte na rynku lub mogą być ograniczone możliwościami technicznymi. Możemy też nie być w stanie uzyskać zwrotu z inwestycji, które poczyniliśmy lub możemy poczynić w celu wdrożenia takich technologii, usług i produktów. W związku z tym nie można zapewnić, że będziemy w stanie zrealizować takie działania w sposób efektywny kosztowo, co również doprowadziłoby do zmniejszenia rentowności naszej działalności. Ponadto możemy nie być w stanie pozyskać finansowania w wystarczającej wysokości lub na akceptowalnych warunkach, w celu sfinansowania nakładów koniecznych, aby dotrzymać kroku zmianom technologicznym zachodzącym na rynku oraz konkurencji.

Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych klientów lub niewystarczające wykorzystanie postępu technologicznego w naszej działalności może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Obawy o szkodliwy wpływ urządzeń łączności bezprzewodowej na zdrowie mogą doprowadzić do spadku użycia urządzeń mobilnych lub utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe

W przeszłości publikowane były raporty wskazujące na potencjalne zagrożenia dla zdrowia związane z oddziaływaniem sygnału elektromagnetycznego z lokalizacji, w których zainstalowane są anteny radiowe oraz telefonów komórkowych i innych urządzeń mobilnych. Nie można zapewnić, że dalsze badania i analizy nie dowiodą szkodliwego wpływu sygnałów elektromagnetycznych lub radiowych na zdrowie.

Faktyczne lub rzekome zagrożenie dla zdrowia ze strony urządzeń mobilnych, raporty prasowe o zagrożeniach płynących z ich strony lub pozwy konsumenckie związane z takimi zagrożeniami mogą doprowadzić, między innymi, do spadku użycia

urządzeń lub usług mobilnych, zmniejszenia liczby klientów, utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe oraz do związanych z nimi potencjalnych roszczeń lub pozwów użytkowników. Co więcej obawy zdrowotne mogą skutkować zaostrzeniem regulacji prawnych dotyczących budowy poszczególnych komponentów sieci komórkowej, takich jak stacje bazowe lub inne elementy infrastruktury sieci, co może prowadzić do wzrostu kosztów naszej działalności w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, a także przeszkodzić w rozbudowie sieci lub zwiększyć koszty takiej rozbudowy. Powyższe może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

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

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy najważniejszych marek z naszego portfolio, w tym Cyfrowego Polsatu, Plusa, Telewizji Polsat, IPLI, Netii oraz Interia.pl

Renoma najważniejszych naszych marek, w tym „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „Netia” i „Interia.pl” stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może ucierpieć, jeśli ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne okoliczności powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub wdrażaniu nowych produktów i usług. Ponadto jakość oferowanych przez nas produktów i usług jest uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest ograniczony. Jeśli nasi kontrahenci nie będą spełniali odpowiednich norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, jakość naszych produktów i usług oraz nasza renoma zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla renomy naszych najważniejszych marek nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących Telewizji Polsat, Polkomtelu, Netii, Aero 2 oraz Interii.pl, w bilansie wykazujemy jako aktywa znaczne wartości firmy (ang. goodwill) oraz aktywa niematerialne reprezentujące wartość marek. Co roku przeprowadzamy testy na utratę wartości firmy i marek przypisanych do naszych segmentów działalności, szacując możliwą do odzyskania wartość ośrodka wypracowującego środki pieniężne w oparciu o wartość użytkową. Jeżeli którekolwiek z kluczowych założeń, jakie wykorzystujemy w testach na utratę wartości, ulegną niekorzystnym zmianom, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności.

Możemy utracić naszą kadrę zarządzającą oraz kluczowych pracowników

Wyniki naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania naszych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej firmy, jak również od umiejętnego pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży telewizyjnej i telekomunikacyjnej, zarówno w Polsce jak i na świecie, istnieje duża konkurencja w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego też nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że

w przyszłości będziemy w stanie pozyskać i utrzymać członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania odpowiedniego wykszolenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jednocześnie wprowadzenie przez polski rząd stanu epidemii w marcu 2020 roku i związanych z tym obostrzeń miało istotny wpływ na rynek pracy. Wiele przedsiębiorstw zdecydowało się przejść na tryb pracy zdalnej. Utrzymanie się zmian na rynku pracy i długotrwałe świadczenie pracy w trybie zdalnym może w wybranych obszarach przełożyć się naszym zdaniem na niższą efektywność wykonywanej pracy, a w rezultacie może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

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

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

Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderów w naszej fabryce mogłyby doprowadzić do utraty obecnych klientów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów naszych usług płatnej telewizji. Zakłócenia w naszej produkcji dekoderów oraz pozyskiwanie większej liczby dekoderów ze źródeł zewnętrznych mogłyby zaszkodzić naszej renomie, co w konsekwencji mogłoby mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Infrastruktura sieciowa, w tym systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być podatna na okoliczności leżące poza kontrolą Grupy, które mogą zakłócać świadczone usługi

Prowadzenie konkurencyjnej działalności w obszarze telefonii komórkowej wymaga świadczenia na rzecz klientów niezawodnych usług, w tym zapewnienia odpowiedniej pojemności i bezpieczeństwa sieci. Istnieje wiele potencjalnych czynników, które mogą powodować zakłócenia usług świadczonych przez nas, w tym m.in. przerwy w dostawie prądu, akty terroryzmu i wandalizmu lub błędy popełniane przez człowieka, jak również pożary, powódzie lub inne klęski żywiołowe.

Szczególnie ważnym elementem naszej infrastruktury sieciowej są stacje bazowe, na których instalowane są urządzenia radiowe. Są one rozmieszczone w bardzo różnych, często odległych lokalizacjach na słabo zaludnionych obszarach. Takie rozmieszczenie i usytuowanie niektórych stacji bazowych zwiększa ryzyko kradzieży i aktów wandalizmu, także ze strony osób sprzeciwiających się umieszczeniu stacji bazowych w określonych lokalizacjach.

W związku z faktem, iż część infrastruktury sieciowej Grupy jest zlokalizowana w obiektach należących do osób trzecich, ewentualne spory pomiędzy takimi osobami trzecimi a spółkami z Grupy, niewywiązanie się takich osób trzecich z umów, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług lub możliwość utrzymywania i odernizacji sieci.

Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu przez nas usług spowodowane, między innymi, błędami w oprogramowaniu, atakami wirusów komputerowych lub nieautoryzowanym dostępem. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia przez nas usług mogą w poważnym stopniu zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co może znacząco pogorszyć naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów, zarówno indywidualnych i biznesowych, jak też hurtowych. Takie przerwy mogą doprowadzić także do powstania zobowiązań do zapłaty przez nas kar umownych, rozwiązania umów przez klientów lub nałożenia kar regulacyjnych z uwagi na naruszenia warunków rezerwacji częstotliwości, a także skutkować koniecznością poniesienia znaczących nakładów finansowych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci telekomunikacyjnej oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług.

W celu świadczenia naszym klientom usług płatnej telewizji wykorzystujemy głównie nasze centrum satelitarne, jak również transpondery satelitarne, system zarządzania klientami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami. Każda awaria poszczególnych komponentów naszego centrum satelitarnego, w tym awaria transponderów satelitarnych lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na pewien okres. Natomiast w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii któregokolwiek z naszych systemów IT może uniemożliwić nam skuteczne prowadzenie działalności, a także może wymagać poniesienia znacznych nakładów finansowych w celu przywrócenia sprawności tych systemów.

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

Konieczność uzyskania pozwoleń budowlanych może opóźnić lub uniemożliwić rozbudowę sieci telekomunikacyjnej

Rozbudowa naszej infrastruktury sieciowej, w tym w szczególności budowa i instalacja stacji bazowych, może wymagać uzyskania pozwoleń budowlanych. Nie można zagwarantować uzyskania wszystkich niezbędnych pozwoleń budowlanych lub ich uzyskania w planowanych terminach, co rodzi ryzyko, odpowiednio, konieczności wstrzymania prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub ich znacznego opóźnienia. Ponadto uzyskane pozwolenie budowlane może, w pewnych okolicznościach, zostać cofnięte, nawet po oddaniu danego elementu infrastruktury sieciowej do eksploatacji, co z kolei może, w określonych okolicznościach, skutkować koniecznością wstrzymania eksploatacji danego elementu infrastruktury i przeprowadzenia procedury legalizacyjnej, a w przypadku gdyby taka procedura nie była możliwa, nawet obowiązkiem rozbiórki takiego elementu infrastruktury.

Konieczność ograniczenia rozbudowy naszej infrastruktury sieciowej w związku z nieuzyskaniem wymaganych pozwoleń budowlanych, opóźnienie prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub, w przypadku cofnięcia wydanego wcześniej pozwolenia budowlanego, konieczność wstrzymania eksploatacji lub dokonania rozbiórki elementów tej infrastruktury może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

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

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

W Polkomtelu działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy "Solidarność" i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (działający także w Polkomtel Infrastruktura jako organizacja międzyzakładowa). Na dzień 31 grudnia 2020 roku ok. 3% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia, nad którą Grupa Cyfrowy Polsat przejęła kontrolę w 2018 roku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w Polkomtelu. Pomimo tego, w przyszłości nie można wykluczyć konieczności prowadzenia długotrwałych negocjacji ze związkami zawodowymi lub sporów zbiorowych, strajków,

przerw w pracy lub innych akcji protestacyjnych (spowodowanych, na przykład, próbą optymalizacji poziomu zatrudnienia lub kosztów pracy, czy też koniecznością wprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia), a także żądaniem pracowników co do zwiększenia ich wynagrodzenia. Wystąpienie strajków, istotnych sporów ze związkami zawodowymi działającymi w Polkomtelu albo Grupie Netia lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Polkomtelu albo Grupy Netia, w tym niemożność terminowego lub efektywnego kosztowo świadczenia usług na rzecz naszych klientów, co może mieć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W naszych postępowaniach administracyjnych lub sądowych mogą zapaść niekorzystne rozstrzygnięcia

W związku z naszą działalnością byliśmy w przeszłości i jesteśmy stroną postępowań administracyjnych lub sądowych. Istnieje w związku z tym ryzyko wszczęcia przeciwko nam w przyszłości postępowań, których rozstrzygnięcie może być dla nas niekorzystne, w tym postępowań wszczętych w związku z wniesieniem roszczeń przez organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Zgodnie z polskim prawem autorskim jesteśmy zobowiązani do wnoszenia opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, które pobierają tantiemy na rzecz twórców utworów chronionych prawami autorskimi, które są nadawane lub dystrybuowane w ramach naszej działalności. Powyższe opłaty są pobierane zgodnie z umowami licencyjnymi zawartymi z takimi organizacjami. Pomimo, że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez inne tego typu organizacje. Jesteśmy stroną postępowań administracyjnych i sądowych, w tym inicjowanych przez urzędy regulacyjne, ochrony konkurencji i konsumenta oraz podatkowe, a także stroną sporów i postępowań sądowych z podmiotami trzecimi.

Niekorzystne rozstrzygnięcia przyszłych postępowań sądowych, arbitrażowych lub administracyjnych mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Powodzenie naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej osób trzecich, a w szczególności praw do zaawansowanych rozwiązań technicznych, oprogramowania oraz treści programowych. Nie możemy zagwarantować, że prawa własności intelektualnej osób trzecich nie były przez nas naruszane w przeszłości, ani że nie dopuścimy się takiego naruszenia w przyszłości. Wszelkie naruszenia mogą narazić nas na roszczenia odszkodowawcze ze strony osób trzecich. Możemy zostać również zobligowani do uzyskania licencji lub nabycia nowych rozwiązań umożliwiających prowadzenie naszej działalności w sposób niepowodujący naruszenia takich praw osób trzecich, jak również możemy zostać zmuszeni do poświęcenia czasu, zasobów pracowniczych i środków pieniężnych w celu obrony przed zarzutami naruszenia praw osób trzecich. Poniesienie kosztów na obronę przed roszczeniami z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej lub na uzyskanie licencji niezbędnych do prowadzenia naszej działalności, jak również zaangażowanie czasu i zasobów kadrowych, w tym kadry zarządzającej w związku z potencjalnymi naruszeniami lub brakiem praw własności intelektualnej mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Nasze produkty w dużej mierze składają się z własnych autorskich lub licencjonowanych treści, które są dostarczane za pośrednictwem nadawanych kanałów, interaktywnych usług telewizyjnych oraz płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej, przy czym nie możemy zagwarantować, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną skuteczność, nie możemy zapewnić, że środki zabezpieczające oraz zapobiegające piractwu ochronią nas przed nieuprawnionym dostępem do naszych usług i kradzieżą naszych treści programowych. Ponadto nieuprawnione osoby mogą zdobyć dostęp i kopiować, lub w inny sposób korzystać z udostępnianych przez nas autorskich lub licencjonowanych treści programów. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej oraz odpłatnego rozprowadzania treści. Zjawisko piractwa

w mediach występuje w wielu częściach świata, w tym również w Polsce, a sprzyja mu postęp technologiczny oraz konwersja treści multimedialnych do formatów cyfrowych, co ułatwia tworzenie, przekazywanie i udostępnianie, na różnych nośnikach, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji lub przez Internet. Ponadto problemy w egzekucji przepisów regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w sieci. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodząc naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych do naszych możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Prowadzenie naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone. W odniesieniu do naszego segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym w obszarze usług płatnej telewizji, rozprowadzanie programów telewizyjnych przez dostawców usługi płatnej telewizji wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT i nie wymaga posiadania koncesji.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji, musimy przestrzegać odpowiednich przepisów prawa, jak również warunków określonych w tych koncesjach. Niezastosowanie się do przepisów obowiązującego prawa lub naruszenie warunków koncesji nadawczej, w szczególności w odniesieniu do ram czasowych rozpoczęcia nadawania kanału, może skutkować cofnięciem danej koncesji lub nałożeniem kar. Posiadane przez nas koncesje na nadawanie mogą zostać cofnięte również w przypadku, gdy będziemy wykonywali działalność w sposób sprzeczny z odpowiednimi przepisami prawa lub warunkami naszych koncesji oraz gdy nie zdołamy usunąć stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. Oprócz możliwości cofnięcia koncesji istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone.

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

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

Naszą działalność w segmencie usług B2C i B2B, w szczególności w obszarze telekomunikacji, prowadzimy w oparciu o rezerwy częstotliwości. Wszystkie posiadane przez nas rezerwy częstotliwości (w tym w segmencie mediowym) zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwy częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwy częstotliwości Grupy lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że spółki wchodzące w skład w sposób powtarzający się naruszyły warunki korzystania z przyznaných częstotliwości, wykorzystują je nieefektywnie lub gdy wystąpią okoliczności prowadzące do zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwy częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Grupę Polsat.

W celu utrzymania posiadanych rezerwy częstotliwości spółki z Grupy muszą dotrzymać warunków rezerwy oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwy częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwy i nałożenie na daną spółkę kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że spółki z Grupy nie naruszają żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwy częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z rezerwy częstotliwości Grupy bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych lub wszystkich

świadczone przez nas usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych na umożliwienie świadczenia usług klientom z wykorzystaniem innych pasm częstotliwości, w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

W szczególności spółki należące do Grupy posiadają obecnie rezerwacje częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, które stanowią podstawę dla rozwoju naszej telekomunikacyjnej sieci mobilnej. Nasi konkurenci poczynili szereg kroków, z których niektóre w dalszym ciągu mogą wywołać różne skutki; między innymi w kwestiach związanych z uprawnieniami do dysponowania częstotliwościami przyznanymi spółkom z Grupy Aero 2, m.in. z zakresu pasma 1800 MHz.

W tym zakresie nie można zagwarantować, iż w wyniku toczących się postępowań lub postępowań, których możliwości wszczęcia nie można wykluczyć, jako zdarzeń poza kontrolą beneficjentów decyzji rezerwacyjnych, decyzja rezerwacyjna dotycząca rezerwacji 1800 MHz mogłaby zostać zakwestionowana, co mogłoby znacząco wpłynąć na możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych przez Grupę. Na wnioski T-Mobile, Orange i Inquam Broadband GmbH wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz.

Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero 2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero 2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylecia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. W związku ze skargami wniesionymi na ww. decyzję, wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, WSA w Warszawie uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od tego wyroku, która oczekuje na rozpatrzenie przez NSA.

W dniu 4 października 2018 roku T-Mobile Polska wniosła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie skargę na ogłoszenie Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku o wynikach przeprowadzenia czynności niezbędnych do usunięcia naruszeń stanowiących przyczynę unieważnienia przetargu na dwie rezerwacje częstotliwości, z których każda obejmuje 48 dupleksowych kanałów radiowych z odstępem dupleksowym 95 MHz, z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. Postanowieniem z dnia 20 listopada 2018 roku, Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie odrzucił skargę T-Mobile Polska S.A. Postanowieniem z dnia 4 lipca 2019 roku Naczelny Sąd Administracyjny, wskutek skargi kasacyjnej wniesionej przez T-Mobile Polska S.A., uchylił postanowienie WSA w Warszawie z dnia 20 listopada 2018 roku. Wyrokiem z dnia 18 sierpnia 2020 roku, WSA w Warszawie stwierdził bezskuteczność ogłoszenia Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku. Spółka Aero 2 wniosła od ww. wyroku skargę kasacyjną do NSA, która oczekuje na rozpatrzenie.

Nie można zagwarantować, iż w przypadku utraty wybranych rezerwacji częstotliwości, w oparciu o które świadczymy usługi telekomunikacyjne, byłibyśmy w stanie uzyskać dostęp do wystarczających zasobów alternatywnego pasma częstotliwości na akceptowalnych warunkach lub w ogóle, co mogłoby istotnie niekorzystnie wpłynąć na możliwość wdrożenia strategii biznesowych i mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

Spektrum częstotliwości radiowych dostępnych dla branży telefonii komórkowej jest ograniczone, w związku z czym możemy nie być w stanie uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości

Możliwość utrzymania istniejących i wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych oraz nasza zdolność do efektywnego konkurowania na rynku usług telekomunikacyjnych jest częściowo zależna od możliwości uzyskania przez spółki z Grupy dalszych zasobów częstotliwości radiowych. Wielkość spektrum częstotliwości radiowych dostępnych w Polsce do alokacji jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest długotrwały i bardzo konkurencyjny.

W maju 2016 roku Rada Unii Europejskiej przyjęła ogólne podejście w sprawie projektu decyzji, mającej na celu rozwój usług szerokopasmowych w Unii Europejskiej. Zgodnie z propozycją pasmo 700 MHz (tzw. druga dywidenda cyfrowa, częstotliwości z zakresu 694-790 MHz) miało zostać udostępnione operatorom telekomunikacyjnym na potrzeby bezprzewodowej łączności szerokopasmowej najpóźniej do 30 czerwca 2020 roku. W uzasadnionych przypadkach możliwe było przesunięcie tego terminu o dwa lata, z której to możliwości postanowiło skorzystać UKE. Jednocześnie nadawcy telewizyjni, którzy w wyniku podjętej decyzji będą musieli zwolnić zakres 694-790 MHz i korzystać jedynie z częstotliwości 470-694 MHz, otrzymali gwarancję utrzymania tego drugiego zakresu przynajmniej do roku 2030. Urząd Komunikacji Elektronicznej poinformował w czerwcu 2020 roku o zakończeniu procesu zwalniania pasma 700 MHz przez nadawców telewizyjnych w zachodniej części kraju, które to pasmo ma być przeznaczone dla rozwoju technologii 5G. W dniu 28 października 2019 roku przedstawiciele polskich operatorów mobilnych, Exatela i Polskiego Funduszu Rozwoju podpisali w obecności ministra cyfryzacji memorandum w sprawie podjęcia współpracy przy przeprowadzeniu analizy biznesowej modeli wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Zgodnie z przyjętymi do modeli założeniami, właścicielem jednolitej infrastruktury dla pasma 700 MHz byłaby spółka celowa o nazwie #Polskie5G, w której Skarb Państwa lub spółka z udziałem Skarbu Państwa byłaby przedsiębiorcą dominującym. Założeniem stron memorandum jest, aby Skarb Państwa zapewnił pasmo 700 MHz oraz dostęp do infrastruktury pasywnej na własnych nieruchomościach, a podmioty prywatne infrastrukturę pasywną i aktywną oraz ewentualne środki finansowe. Na datę niniejszego dokumentu wskazywany termin rozpoczęcia prac nad udostępnieniem pasma to lata 2022-2023. W lipcu 2020 roku zakończyły się prace nad analizą wstępną dotyczącą modelu biznesowego dla spółki #Polskie5G, a raport z analizy został przekazany premierowi. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie są znane ostateczne warunki ani terminy dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz, dedykowanego pod rozwój 5G. Regulator podjął decyzję, że pasmo podlegające dystrybucji zostanie podzielone na cztery bloki o szerokości 80 MHz każdy, a ogólnopolskie rezerwacje częstotliwości będą ważne do 30 czerwca 2035 roku. Cena wywoławcza dla każdego bloku wynosiła 450 mln zł. Powyższy proces alokacji częstotliwości został anulowany w maju 2020 roku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zapadała wiążąca decyzja co do sposobu ani terminu przydziału częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz na potrzeby budowy sieci 5G w Polsce.

Brak możliwości lub ograniczona możliwość uzyskania przez nas dostępu do pasm częstotliwości istotnych dla dalszego rozwoju naszej działalności telekomunikacyjnej (na korzystnych warunkach lub w ogóle), w tym utrzymania istniejących lub do wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych, bądź uzyskanie takiego dostępu przez podmioty konkurencyjne, w tym potencjalnie przez podmioty nowe na rynku krajowej telefonii mobilnej, może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

Osiągnięcie przez Grupę oczekiwanych korzyści z przeszłych lub przyszłych akwizycji oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych będzie zależało między innymi od naszej zdolności do zrealizowania naszej strategii zakładającej integrację procesów biznesowych, prowadzącą do osiągnięcia wymiernych synergii przychodowych i kosztowych wynikających z akwizycji lub aliansów strategicznych. W wyniku dokonywanych akwizycji lub zawieranych aliansów strategicznych skala

naszej działalności stopniowo się powiększa, w związku z czym na bieżąco podejmujemy działania mające na celu integrację procesów biznesowych spółek będących przedmiotem akwizycji w ramach grupy kapitałowej Spółki oraz inne działania mające na celu realizację korzyści z aliansów strategicznych. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć wszystkich wyznaczonych celów lub niektórych z nich, korzyści wynikające z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych, w tym szacowane synergije przychodowe i kosztowe, mogą odbiegać od planowanych albo mogą nie zostać zrealizowane w części lub w całości, lub ich realizacja może zająć więcej czasu niż zakładano.

Nie jest wykluczone, że proces integracji procesów biznesowych po przeszłych lub przyszłych akwizycjach lub realizacja przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych może skutkować stratą kluczowych pracowników, zakłóceniami bieżącej działalności naszych obecnych obszarów biznesowych oraz niespójnością w standardach, procedurach lub politykach, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą zdolność do utrzymania istniejących relacji z osobami trzecimi i pracownikami lub zdolność do osiągnięcia oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych. W szczególności, w celu zrealizowania oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych musimy zidentyfikować i zoptymalizować niektóre obszary naszej działalności i aktywa w ramach całej organizacji. Nasza niezdolność do zrealizowania w pełni lub w ogóle oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji, a także wszelkie opóźnienia w toku procesu integracji, oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych mogą wyrzucić na nas istotny niekorzystny wpływ. Ponadto integracja może skutkować koniecznością poniesienia dodatkowych i nieprzewidywanych kosztów, zaś oczekiwane korzyści integracji lub aliansów strategicznych mogą nie zostać zrealizowane.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy

Obsługa naszego zadłużenia wymaga znacznych środków pieniężnych, a zaciągnięte przez nas zobowiązania w zakresie obsługi długu mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania naszej działalności

Nasza Grupa w znacznym stopniu korzysta z dźwigni finansowej. W przeszłości obsługa naszego zadłużenia oraz inne potrzeby gotówkowe były finansowane przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz kredytami odnawialnymi. W rezultacie nabycia Telewizji Polsat, Polkomtela, Grupy Aero 2, Netii, pakietu akcji Asseco oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia.

Nasze możliwości obsługi oraz spłaty naszego zadłużenia zależą od naszych przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenie naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa trwale stanowiące zabezpieczenie spłaty naszego zadłużenia albo możemy zostać zmuszeni do ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych, sprzedaży aktywów, zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału lub restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia w terminie jego wymagalności lub wcześniej. Warunki naszego zadłużenia ograniczają naszą zdolność do podejmowania powyższych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, nie możemy zagwarantować, że uda nam się je przeprowadzić lub że uda nam się je przeprowadzić na warunkach ekonomicznie uzasadnionych.

Z kolei konieczność refinansowania naszego zadłużenia w momencie, w którym warunki rynkowe byłyby dla nas niekorzystne, mogłoby wymagać przyjęcia wyższych stóp procentowych lub spełnienia bardziej uciążliwych zobowiązań, które mogłyby dodatkowo ograniczać naszą działalność. Gdybyśmy uzyskali dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, związane z tym ryzyko byłoby wyższe. Ponadto poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków finansowych powodujące 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.

Umowa Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych), ograniczających zdolność Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji działań, które mogą być w naszym interesie.

Jeśli nie będziemy regulowali naszych płatności zgodnie z warunkami danej umowy dotyczącej naszego zadłużenia lub danych instrumentów dłużnych, zadłużenie to wraz z zadłużeniem zaciągniętym na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (*ang. cross-default*) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (*ang. cross-acceleration*), mogą zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich naszych zobowiązań. Niezdolność do generowania przepływów pieniężnych wystarczających na zaspokojenie zobowiązań obsługi zadłużenia, lub brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia na warunkach ekonomicznie uzasadnionych lub w ogóle brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Umowy Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C ograniczają, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań niestanowiących zadłużenia. Znaczny poziom naszego zadłużenia może, w szczególności, (i) utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów oraz innego zadłużenia; (ii) wymagać od nas poświęcenia znacznej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę naszego zadłużenia, co ograniczy dostępność środków pieniężnych na finansowanie wydatków inwestycyjnych, kapitału obrotowego oraz innych potrzeb Grupy i możliwości biznesowych; (iii) obniżyć naszą konkurencyjność w stosunku do naszych konkurentów, którzy posiadają niższe zadłużenie; (iv) ograniczać naszą elastyczność planowania działań lub reagowania na ogólne lub konkretne niekorzystne warunki gospodarcze występujące w naszej branży; oraz (v) ograniczać nasze możliwości pożyczania dodatkowych środków, powodować wzrost kosztu takich pożyczek i/lub ograniczać naszą zdolność do finansowania kapitałem. W konsekwencji, zaciągnięcie dodatkowego zadłużenia skutkować będzie dalszym ograniczeniem naszej zdolności do zewnętrznego finansowania naszej działalności, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę podniesienia kapitału zakładowego, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Umowy Kredytów, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, наша zdolność do spłaty zadłużenia będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy w tym czasie dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do spłaty zadłużenia. W związku z powyższym uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu spłaty kredytów musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne.

Ograniczenia wynikające z naszych zobowiązań umownych mogą uniemożliwić nam spłatę kredytów lub uzyskanie finansowania zewnętrznego w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Naruszenie tych ograniczeń może spowodować niedotrzymanie warunków innych umów oraz postawienie w stan natychmiastowej

wymagalności innego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą

Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku reklamy lub mające wpływ na poziom wydatków konsumpcyjnych w Polsce

Nasze przychody pochodzą w większości od klientów usług telekomunikacyjnych, płatnej telewizji i od reklamodawców telewizyjnych na terenie Polski. Wysokość przychodów osiąganych przez nas jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni klienci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, rekreację, usługi i urządzenia telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę, rekreację oraz usługi i urządzenia telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług, co z kolei może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie mediowym. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród klientów naszych kanałów telewizyjnych znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, jak i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, może spowodować ograniczenie przez klientów ich budżetów na reklamę w Polsce, a przez to spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować koniecznością dostosowania ponoszonych przez nas kosztów do zmniejszonych przychodów. Ponieważ dostosowanie kosztów do bieżącej sytuacji rynkowej z reguły nie kompensuje w pełni spadku przychodów, konsekwencją tych czynników może być obniżenie naszego wyniku EBITDA, obniżenie jakości nadawanych przez nas programów lub ograniczenie liczby udostępnianych programów zarówno wytwarzanych przez nas, jak i nabywanych. Wszelkie ograniczenia jakościowe lub ilościowe naszej oferty programowej mogą powodować utratę udziału w oglądalności na rzecz zarówno naszych konkurentów, jak i alternatywnych form rozrywki i rekreacji, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Ponadto, pogorszenie się warunków makroekonomicznych na świecie, jak też ewentualna niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej, mogą mieć, między innymi, negatywny wpływ na możliwość pozyskania przez nas wystarczającego finansowania na światowych rynkach kapitałowych.

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

Jesteśmy narażeni na skutki wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia i epidemia

Nasza działalność może zostać ograniczona w wyniku ogłoszenia stanu epidemii bądź pandemii. W ramach walki z epidemią lub pandemią może zostać podjęty przez władze szereg obostrzeń, takich jak, m.in., ograniczenia w przemieszczaniu się, organizowaniu imprez i spotkań, działalności rozrywkowej, funkcjonowaniu galerii handlowych lub obowiązek kwarantanny. Obostrzenia takie mogą prowadzić do ograniczenia funkcjonowania gospodarki w istotnym stopniu i w efekcie pociągnąć za sobą negatywne skutki w postaci spowolnienia gospodarczego bądź recesji, co może przełożyć się negatywnie na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć kierunku rozwoju ani prawdopodobieństwa nawrotu obecnie panującej pandemii COVID-19 bądź wystąpienia innej epidemii czy pandemii, ani zakresu ewentualnych działań, które rząd może podjąć w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom tych zjawisk.

Pogorszenie ogólnokrajowej i globalnej koniunktury w wyniku epidemii czy pandemii może negatywnie wpłynąć na rynek reklamodawców, a tym samym na poziom naszych przychodów z tytułu reklamy oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie mediowym. Ponadto, mogą zostać wprowadzone obostrzenia, które mogą ograniczyć lub uniemożliwić nam realizację części lub całości własnych produkcji telewizyjnych, co dodatkowo może przełożyć się na niższą atrakcyjność naszej ramówki dla reklamodawców. Dodatkowo, w wyniku wprowadzenia ograniczeń w funkcjonowaniu na skalę

światową, tak jak to miało miejsce w przypadku pandemii COVID-19, może dojść do zawieszenia imprez sportowych, do których posiadamy prawa transmisji, wobec czego jesteśmy narażeni na odłożenie w czasie, aż do momentu wznowienia wydarzeń sportowych, uwzględnionych w naszym budżecie przychodów, bądź do ich utraty w przypadku odwołania tych wydarzeń.

W przypadku wprowadzenia przez władze zaleceń pozostania w domu oraz pracy i nauki zdalnej może istotnie wzrosnąć ruch w naszych sieciach telekomunikacyjnych. Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości nasza infrastruktura telekomunikacyjna i zastosowane w niej technologie będą w stanie zapewnić naszym klientom pełną funkcjonalność i jakość działania sieci w warunkach zwiększonego ruchu. Ponadto, ewentualny wzrost ruchu głosowego w przypadku ogłoszenia stanu epidemii może przełożyć się na wyższy poziom kosztów związanych z zakupem ruchu od innych operatorów, a utrzymywanie ograniczeń dotyczących zamknięcia granic i możliwości przemieszczania się osób mogą skutkować niższym wolumenem ruchu w zakresie usługi roamingu międzynarodowego. Oba powyższe czynniki mogą prowadzić do obniżenia marży, jakie uzyskujemy na działalności telekomunikacyjnej.

Z kolei w przypadku zamknięcia centrów handlowych i stosowania dystansu społecznego możemy być zmuszeni do zamknięcia części stacjonarnych punktów sprzedaży oraz doświadczać relatywnie mniejszego ruchu klientów w otwartych punktach. Może to wpłynąć negatywnie na liczbę przyłączeń nowych klientów i usług. Co więcej, biorąc pod uwagę zamknięcie części sieci sprzedaży stacjonarnej oraz potencjalnie mniejszą skłonność klientów, w warunkach niepewności, do nabywania droższych modeli urządzeń abonenckich, nie możemy wykluczyć spadku wartości sprzedawanego sprzętu, w szczególności smartfonów. Powyższe czynniki mogą skutkować obniżeniem poziomu naszych przychodów ze sprzedaży.

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

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach swojej podstawowej działalności stoimy w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności ze strony operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Polska, T-Mobile Polska oraz Play. Nie możemy zagwarantować, że oferta tych operatorów nie okaże się bardziej atrakcyjna dla naszych obecnych klientów.

Zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce, prowadząca do zawiązywania spółek joint venture lub strategicznych sojuszy pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, lub wprowadzanie nowych rodzajów usług, produktów i technologii może mieć dodatkowy wpływ na nasilenie konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce może również ulec daleko idącej zmianie w wyniku potencjalnych przejęć lub może się również zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotykać konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokół VoIP, takich jak Skype, WhatsApp lub Viber, czy zyskujące na popularności w okresie pandemii rozwiązania wideokonferencyjne, takie jak Zoom czy Teams, które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z mobilnej transmisji danych usługi komórkowych połączeń głosowych i wideo oraz zapewnić użytkownikom korzystającym ze stacjonarnego dostępu do Internetu usługi głosowe i wideo w sieci stacjonarnej, zazwyczaj po cenach niższych niż tradycyjne usługi głosowe i transmisji danych. Podmioty takie wykorzystują, między innymi, możliwość świadczenia usług w oparciu o istniejącą infrastrukturę, należącą do operatorów telekomunikacyjnych, aby uniknąć konieczności samodzielnego wdrażania kapitałochłonnych modeli biznesowych. Jeżeli popularność takich usług będzie nadal rosła, mogą one spowodować spadek ARPU na klienta oraz wielkości bazy abonenckiej operatorów telekomunikacyjnych, w tym naszej. Można spodziewać się, że w przyszłości będziemy musieli konkurować także z dostawcami usług wspieranych przez technologie łączności, które na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania znajdują się we wczesnej fazie rozwoju, lub które zostaną opracowane w przyszłości. Obecni konkurenci naszej Grupy, a także nowi gracze na polskim rynku, mogą wprowadzić inne, nowe usługi lub usługi telekomunikacyjne, bazujące na lepszych technologiach niż te, z których korzystamy, zanim je wprowadzimy lub wprowadzą je po bardziej konkurencyjnych cenach. Konkurencję dla usług oferowanych przez operatorów sieci komórkowych stanowią również operatorzy wirtualnych sieci komórkowych (MVNO).

Negatywny wpływ na naszą zdolność do efektywnego rozwoju prowadzonej działalności na polskim rynku usług telekomunikacyjnych może mieć także nałożenie na podmioty działające w Polsce nowych obowiązków regulacyjnych bądź

nowych opłat czy podatków, ewentualnie dalsze zmiany prawa lub polityka regulatora zorientowana na zwiększenie konkurencyjności rynku usług telekomunikacyjnych.

Dodatkowo wysoki wskaźnik penetracji usług komórkowych i wysoce skonsolidowany charakter polskiego rynku telefonii komórkowej mogą doprowadzić do zwiększonej presji cenowej, a nasza zdolność do efektywnego konkutowania na rynku będzie zależała od umiejętności wprowadzenia nowych technologii, usług konwergentnych i atrakcyjnych pakietów produktów po konkurencyjnych cenach. Nie można wykluczyć, iż polityka cenowa naszych głównych konkurentów wymusi na nas obniżenie cen określonych produktów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

Oslabienie konkurencyjności naszej Grupy oraz zwiększona presja cenowa mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Jesteśmy narażeni na konkurencję ze strony podmiotów oferujących alternatywne formy rozrywki i wypoczynku

Postęp technologiczny, a także szereg innych różnorodnych czynników sprawiają, że nasza działalność jest narażona na rosnącą konkurencję w zakresie formy i czasu, jaki klienci przeznaczają na wypoczynek i rozrywkę. W szczególności w naszej działalności konkurujemy z podmiotami oferującymi alternatywne formy wypoczynku i rozrywki, takie jak kino, audycje radiowe, produkty wideo do użytku domowego, media drukowane oraz inne, niezwiązane z mediami formy wypoczynku, w tym imprezy na żywo. Ponadto nowe rozwiązania technologiczne, takie jak usługi wideo na żądanie, usługi strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet (streaming czy downloading) poszerzyły i w przyszłości mogą nadal poszerzać wybór usług rozrywkowych dostępnych obecnym i potencjalnym odbiorcom naszych usług. W szczególności w ostatnim czasie na polskim rynku obserwujemy rosnącą aktywność zagranicznych podmiotów działających w modelu OTT, np. platform Netflix, Amazon Prime, Apple TV czy szykująca się do debiutu w sierpniu 2021 roku platforma Viaplay. Jednocześnie zakładać można, iż w przyszłości na polskim rynku mogą zaoferować swoje usługi kolejne podmioty działające w tym modelu, np. Disney+. Rosnący wybór form wypoczynku i rozrywki oferowanych zarówno przez obecnych jak i nowych konkurentów może skutkować spadkiem popytu na oferowane przez nas produkty i usługi, a także spadkiem oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy

W 2020 roku blisko 60% przychodów osiągniętych w segmencie mediowym pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że reklama telewizyjna utrzyma swoją dotychczasową pozycję na polskim rynku reklamy, ani że zmiany w otoczeniu regulacyjnym nie będą uprzywilejowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych wynikające ze wzrostu znaczenia reklamy internetowej w Polsce, znaczny wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów z reklamy telewizyjnej osiągniętych przez nasz segment mediowy, a w konsekwencji na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i przepływy pieniężne.

Nasze możliwości osiągania przychodów z reklamy zależą między innymi od popytu na czas reklamowy oraz cen jego sprzedaży. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie reagować na zmiany w preferencjach odbiorców, w konsekwencji czego możemy tracić udział w rynku oglądalności, co może skutkować obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz może mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody z reklam.

Spadek atrakcyjności telewizji ogółem, a w szczególności naszych kanałów, czy to wskutek wzrostu akceptacji dla innych form rozrywki lub wskutek spadku oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Z uwagi na silną konkurencję na rynkach, na których prowadzimy działalność, nie możemy zagwarantować, że w przyszłości klienci korzystający z naszych usług i reklamodawcy skorzystają z naszej oferty, a nie z usług oferowanych przez naszą konkurencję

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy osiągać satysfakcjonujące przychody z abonamentu płatnej telewizji i reklamy telewizyjnej w porównaniu z naszymi konkurentami. Nasi obecni i potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze pozyskiwanie klientów i reklamodawców na swoje usługi.

Naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma Canal+ (dawniej nc+). Konkurujemy także z nadawcami korzystającymi z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa. Spodziewamy się również rosnącej konkurencji ze strony spółek joint venture i aliansów strategicznych zawieranych przez dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych. Prawdopodobnie będziemy musieli rywalizować również z konkurencją zagraniczną wchodzącą na polski rynek w postaci serwisów i aplikacji OTT.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajduje się obecnie 28 kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2020 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 63,2%, w porównaniu z 66,4% w roku 2019. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2020 roku 31,3% w porównaniu z 35,6% w 2019 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wyniosły łącznie 31,9% w 2020 roku w porównaniu z 30,9% w 2019 roku, co wskazuje na postępującą fragmentaryzację rynku odbywającą się w istotnym stopniu kosztem wiodących kanałów telewizyjnych, wśród których znajduje się kanał POLSAT.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN (Grupa Discovery) - wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany częściowo ze środków publicznych, który z definicji wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP nie może przerywać poszczególnych audycji i filmów reklamami. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto będziemy zmuszeni konkurować z obecnymi nadawcami TV i potencjalnymi nowymi uczestnikami rynku o przyznanie koncesji na naziemne i satelitarne nadawanie telewizji w Polsce. Wśród tych konkurentów może znajdować się wielu większych nadawców, posiadających lepszą rozpoznawalność marki oraz większe zasoby. Dotyczy to zwłaszcza zagranicznych nadawców, dla których polski rynek TV może być atrakcyjny z szeregu powodów, obejmujących m.in. otoczenie regulacyjne umożliwiające zamieszczanie większej ilości reklam w programach TV i filmach nadawanych w Polsce niż w innych krajach, jak również rozszerzający się zakres innych dozwolonych działań reklamowych. Wreszcie dalszy rozwój dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej, telewizji internetowej i naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce może doprowadzić do dalszej fragmentaryzacji rynku i rozproszenia struktury telewidzów, w wyniku czego będzie nam trudniej przekonywać reklamodawców do zakupu czasu antenowego na naszych kanałach. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym

Grupa w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe, w tym ryzyko walutowe i stopy procentowej

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego i płynności.

Nota 40 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Aktywnie zarządzamy ryzykiem rynkowym. Celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest: (i) ograniczanie wahań zysku/straty brutto; (ii) zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych; (iii) utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz (iv) wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

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

Stosujemy zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym korzystamy z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego stosujemy przede wszystkim instrumenty pochodne. Stosujemy tylko te instrumenty pochodne, których wartość jesteśmy w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez nas na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty: swapy (IRS/CIRS), kontrakty terminowe typu forward i futures, opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które jesteśmy narażeni, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez nas są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Spółki związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami z tytułu korzystania z pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR i USD) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (EUR and USD). Po nabyciu spółki Polkomtel ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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

Nie posiadamy aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Nie mamy wpływu na wahania kursów walut, a wszelkie niekorzystne zmiany kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą powodować znaczące zwiększenie naszych kosztów po przeliczeniu na złote, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na nasze przychody, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi naszych kredytów bankowych i obligacji.

Systematycznie analizujemy poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Spółkę Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Polkomtel.

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

Szczegółowe informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem zostały przedstawione w Nocie 40 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym

Polskie przepisy podatkowe są skomplikowane i niejasne, a przy tym mogą podlegać zmianom, co w efekcie może prowadzić do sporów z organami podatkowymi

Przepisy polskiego prawa podatkowego są skomplikowane, niejasne oraz podlegają częstym i nieprzewidywalnym zmianom. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu. W efekcie, stosowaniu przepisów prawa podatkowego towarzyszą kontrowersje oraz spory interpretacyjne, które zazwyczaj rozstrzygane są dopiero przez sądy administracyjne, przy czym także w ich orzecznictwie występują istotne rozbieżności. Polskie prawo podatkowe zawiera również postanowienia tzw. Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce, jak również szereg szczegółowych przepisów mających na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania, które są często sformułowane w oparciu o ogólne i nieostre pojęcia lub kryteria.

Mając na uwadze częste zmiany przepisów prawa podatkowego, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji wspomnianych przepisów oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko związane z niewłaściwym stosowaniem prawa podatkowego w Polsce może być większe niż w systemach prawnych właściwych dla rynków bardziej rozwiniętych. W efekcie, ponosimy ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi lub określenia przez organy podatkowe konsekwencji podatkowych operacji gospodarczych Grupy w sposób odmienny niż dokonany przez Grupę, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. W przypadku wydania decyzji, interpretacji (w tym zmiany interpretacji uzyskanych przez podmioty z Grupy) czy orzeczeń niekorzystnych dla nas, mogą one mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi w rozumieniu Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Transakcje te zapewniają efektywne prowadzenie działalności gospodarczej w ramach Grupy i obejmują, między innymi, wzajemne świadczenie usług i sprzedaż towarów. W trakcie zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy podejmują działania mające na celu zapewnienie zgodności warunków transakcji z regulacjami w zakresie cen transferowych. Jednocześnie nie można wykluczyć, że spółki z Grupy mogą być przedmiotem kontroli i innych czynności sprawdzających podejmowanych przez organy podatkowe w powyższym zakresie. Ze względu na specyfikę i różnorodność transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność

i niejednoznaczność regulacji prawnych w zakresie metod badania stosowanych cen, dynamiczne zmiany warunków rynkowych oddziałujące na kalkulację cen stosowanych w przypadku takich transakcji, a także trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych, nie można wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe przyjętych w transakcjach metodologii określenia warunków rynkowych, a w rezultacie zakwestionowania na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych rozliczeń między spółkami z Grupy a podmiotami powiązаныmi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

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

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

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

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektora, w którym działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie, w szczególności, możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów z tytułu poszczególnych zdarzeń lub czynności jak również obowiązków dokumentacyjnych związanych z takimi zdarzeniami lub czynnościami, czy reguł obliczania, poboru i zapłaty podatku u źródła. Innym obszarem niejasnych i skomplikowanych regulacji są przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, zwłaszcza w zakresie przedmiotu opodatkowania, stawki podatku, podstawy opodatkowania czy momentu powstania obowiązku podatkowego w przypadku czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Co więcej, przepisy polskiego prawa podatkowego nie określają również w sposób jednoznaczny zasad opodatkowania innymi podatkami, w tym podatkiem od nieruchomości (zwłaszcza w zakresie ustalania przedmiotu i podstawy opodatkowania) czy cłem.

Z uwagi na częste zmiany, istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, istnieje ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji prawnych (w tym podatkowych) oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach naszej działalności, nie można wykluczyć ryzyka powstania sporów z organami podatkowymi w zakresie oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, co może skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy Polsat w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Nie można również wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe warunków finansowych, na których zostały dokonane poszczególne czynności lub zdarzenia. Może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych

Korzystamy ze znacznej liczby urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej zlokalizowanych na nieruchomościach. Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych, zwłaszcza w zakresie określenia przedmiotu i podstawy opodatkowania tym podatkiem. Przyczyną sporów z organami podatkowymi może być, w szczególności, kwestia interpretacji oraz zastosowania praktycznego definicji budowli na gruncie Ustawy o Podatkach i Opłatach Lokalnych. W rezultacie, nie można wykluczyć, iż będziemy prowadzić z organami podatkowymi spory dotyczące

wysokości należnego podatku od nieruchomości, jak również nie można wykluczyć niekorzystnych rozstrzygnięć w tym zakresie.

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

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do niej podlegają przepisom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego (w tym przepisów prawa podatkowego) przez Grupę i właściwe organy podatkowe w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność, wynikające z odmienności systemów prawnych. Zróżnicowanie przepisów jakim podlegają poszczególne spółki z Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy. Wątpliwości może budzić również zastosowanie i interpretacja w stosunkach między podmiotami z Grupy postanowień odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych pomiędzy krajami, w których prowadziły, prowadzą i będą prowadziły działalność spółki z Grupy.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka lokalnych organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadziły, prowadzą i będą prowadziły działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez lokalne organy podatkowe, przy czym taka zmiana może mieć charakter retroaktywny.

Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi w poszczególnych krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W stosunku do spółek z Grupy są i mogą być w przyszłości prowadzone kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność. Trwające lub przyszłe kontrole podatkowe, kontrole celno-skarbowe, postępowania podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy, których stroną są spółki z Grupy, przeprowadzane w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność (w szczególności w Polsce), mogą skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych spółek z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym – w jurysdykcjach, w których ma to zastosowanie – należytego wywiązywania się przez spółki z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych spółek.

W szczególności, na dzień zatwierdzenia niniejszego Raportu, Spółka jest stroną określonych postępowań podatkowych prowadzonych przez polskie organy podatkowe a także postępowań sądowo-administracyjnych dotyczących zobowiązań podatkowych Spółki, w przypadku których organy podatkowe zakwestionowały prawo Spółki do zastosowania zwolnienia z obowiązku pobrania zryczałtowanego PDOP głównie od niektórych płatności odsetkowych.

Z uwagi na powyższe, należy przyjąć, że trwające lub przyszłe kontrole podatkowe lub inne czynności sprawdzające wobec spółek z Grupy lub postępowania podatkowe, których stroną są spółki z Grupy, prowadzone przez polskie organy podatkowe lub lokalne organy podatkowe w innych krajach, mogą skutkować powstaniem dodatkowych zobowiązań podatkowych w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadziła działalność (w szczególności w Polsce). Koszty związane z takimi kontrolami podatkowymi, czynnościami sprawdzającymi lub postępowaniami podatkowymi oraz jakiegokolwiek dodatkowe płatności z tytułu podatków mogą wywierać istotny niekorzystny wpływ na przychody, wyniki, działalność, sytuację

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

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

W zakresie przepisów mających wpływ na poziom wynagrodzeń oraz kosztów pracy zachodzi w ostatnim czasie szereg zmian, które będą miały wpływ na poziom ponoszonych przez nas kosztów pracowniczych oraz nasze możliwości zatrudniania pracowników w przyszłości. W szczególności 15 września 2020 roku Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2021 roku, określając jego poziom na 2.800 PLN, czyli o 200 PLN więcej aniżeli poziom obowiązujący w roku 2020. Jednocześnie przewidywane jest dalsze sukcesywne podnoszenie poziomu płacy minimalnej w kolejnych latach, aż do poziomu 4.000 PLN w roku 2023. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie ma informacji, czy i w jakim stopniu epidemia COVID-19 może wpłynąć na rewizję powyższych planów.

Dodatkowo począwszy od 2019 roku wybrane polskie przedsiębiorstwa (w tym Grupa Polsat) zobowiązane zostały do uruchomienia Pracowniczych Planów Kapitałowych, będących formą planów emerytalnych zakładających obowiązkową dodatkową kontrybucję finansową ze strony pracodawcy. Rozważane są również zmiany w zakresie zniesienia limitu ponoszonych kosztów ubezpieczeń społecznych, co przełożyłoby się na konieczność ponoszenia wyższych składek społecznych od wynagrodzeń również ze strony pracodawców.

Zmiany przepisów dotyczących wynagrodzeń oraz kosztów pracy będą przekładały się na nasze możliwości zatrudniania nowych pracowników, poziom ponoszonych przez nas kosztów wynagrodzeń oraz poziom ponoszonych przez nas kosztów usług zewnętrznych, świadczonych przez podmioty spoza Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów – Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes „UOKiK”) oraz, w przypadku praktyk ograniczających konkurencję, które mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskim, również Komisji Europejskiej – pod kątem przestrzegania polskich i europejskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub polskich przepisów zakazujących praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, takich jak np. podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Co do zasady, nasze działania podlegają ocenie Prezesa UOKiK. Jeżeli regulator uzna nasze praktyki lub stosowane klauzule umowne za sprzeczne z polskim lub unijnym prawem ochrony konkurencji i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja. Ponadto, w przypadku uznania określonych powyżej praktyk lub klauzul umownych za niedozwolone, Prezes UOKiK zakazuje ich stosowania, może nałożyć na nas karę pieniężną, jak również może określić środki usunięcia trwających skutków naruszenia zakazu, w tym również zobowiązać nas do podjęcia działań mających na celu zmiany już zawartych umów z konsumentami.

Oprócz zakazu stosowania danej praktyki Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Porozumienia lub inne czynności prawne będące przejawem stosowania praktyk ograniczających konkurencję są z mocy prawa w całości lub w części nieważne. Analogiczne regulacje, w tym uprawnienie Komisji Europejskiej do nałożenia kary w maksymalnej wysokości do 10% rocznego przychodu, obowiązują w odniesieniu do przypadków naruszenia europejskich przepisów dotyczących ochrony konkurencji. Prezes UOKiK może również nałożyć na nas np. obowiązek wypłaty rekompensaty publicznej konsumentom, których praktyki naruszające interesy, zgodnie z decyzją, dotyczyły lub też zastosować inne środki. Kary w wysokości do 2 mln PLN mogą zostać nałożone także na nasze osoby zarządzające, jeśli przez swoje działanie lub zaniechanie dopuścili do naruszenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Ponadto w przypadku choćby nieumyślnego braku przekazywania Prezesowi UOKiK żądanych przez niego informacji lub przekazywania informacji wprowadzających w błąd, może on nałożyć na nas karę do wysokości 50 mln EUR za takie naruszenie.

Wszelkie decyzje Prezesa UOKiK oraz organów odwoławczych potwierdzające naruszenie przez nas przepisów mogą także skutkować roszczeniami odszkodowawczymi ze strony naszych konsumentów, kontrahentów oraz konkurentów. Potencjalna kwota takich roszczeń jest trudna do oszacowania, ale może być znaczna. Jeśli praktyki lub warunki naszych umów zostaną

uznane za niezgodne z prawem, Spółka może być zobowiązana do wypłaty odszkodowań, a jej reputacja może ucierpieć, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Dodatkowo zmiany przepisów dotyczących ochrony konsumentów lub linii orzecznictwa w tym obszarze mogą zwiększyć zakres lub skalę potencjalnej naszej odpowiedzialności lub też zakres uprawnień konsumentów. Powyższe zdarzenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na niekorzystne zmiany polskich i unijnych regulacji dotyczących poziomu stawek rozliczeń międzyoperatorskich (MTR, FTR)

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce, Prezes UKE może ustalać stawki rozliczeń międzyoperatorskich za zakańczanie połączeń głosowych dla sieci telefonii komórkowej (MTR) i stacjonarnej (FTR). W przeszłości regulator niejednokrotnie korzystał z powyższego uprawnienia, doprowadzając do istotnych obniżek stawki MTR. Nie można wykluczyć, że w przyszłości zostaną dokonane kolejne obniżki stawek MTR. Wprowadzenie kolejnych regulacji stawek MTR lub FTR, m.in. przez Komisję Europejską na mocy zapisów Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej, może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa polskiego i prawa UE, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Nasza działalność regulowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz warunków naszych koncesji na nadawanie. Decyzje Prezesa UKE, Przewodniczącego KRRiT lub innych regulatorów mogą ograniczać sposób prowadzenia naszej działalności.

Prezes UKE reguluje naszą działalność telekomunikacyjną oraz działalność w zakresie nadawania i produkcji telewizyjnej. W ramach działalności telekomunikacyjnej dostarczamy przede wszystkim usługi telefonii komórkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz określone usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający w Polsce podlegają licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, mającym bezpośredni wpływ na prowadzoną działalność zarówno w relacjach z klientami indywidualnymi i biznesowymi (np. poprzez określanie zakresu uprawnień klientów, treści regulaminów świadczenia usług telekomunikacyjnych, wprowadzanie maksymalnych cen usług świadczonych w roamingu międzynarodowym czy ograniczanie długości kontraktów, jakie możemy zawierać z naszymi klientami) jak i klientami hurtowymi (np. poprzez określanie maksymalnej stawki za usługi zakańczania połączeń – MTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest monitorowana przez Prezesa UKE pod kątem zgodności prowadzenia naszej działalności z warunkami rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez Prezesa UKE w celu świadczenia usług nadawania telewizji. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi nałożone na nas przez polskie Prawo Telekomunikacyjne. W przypadku naruszenia przez nas przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Prezes UKE może nałożyć na spółki z Grupy kary pieniężne w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary.

Regulacje KRRiT mają wpływ przede wszystkim na działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Jako nadawca telewizyjny działający w Polsce podlegamy licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, dotyczącym między innymi czasu nadawania, zawartości programów oraz emisji reklam. Ponadto KRRiT regularnie monitoruje zgodność naszych działań z warunkami posiadanych przez nas koncesji nadawczych, przepisami Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz z wewnętrznymi wytycznymi KRRiT. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi regulacyjne nałożone na działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej w naszych koncesjach nadawczych. W przypadku naruszenia przez nas obowiązujących przepisów, KRRiT może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za korzystanie z częstotliwości przeznaczonej do nadawania programu.

Przepisy regulujące działalność nadawczą podlegają częstym zmianom, dlatego też nie możemy zagwarantować, że przyszłe zmiany przepisów nie wpłyną negatywnie na naszą ofertę programową, zdolność pozyskiwania reklamodawców lub na sposób prowadzenia naszej działalności.

Nasza działalność w obszarze płatnej telewizji może w przyszłości podlegać regulacjom dotyczącym zagospodarowania przestrzennego, środowiska naturalnego lub innych dziedzin, które ograniczą swobodę rozmieszczania anten satelitarnych. Możemy także napotykać na presję ze strony lokalnych społeczności odnośnie umiejscowienia naszych anten satelitarnych. Wszelkie ograniczenia prawne lub konflikty społeczne związane z umiejscowieniem anten satelitarnych mogą obniżyć atrakcyjność naszych usług płatnej telewizji oraz doprowadzić do utraty klientów.

Postępowanie niezgodne z obowiązującymi nas przepisami prawa lub przepisami wydanymi przez organy regulacyjne może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Jako operator sieci komórkowej Polkomtel podlega szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanym Polkomtelowi oraz innym spółkom z Grupy rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel i inne spółki z Grupy kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. W ramach ciągłego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanym przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, spółka może zostać zmuszona do zapłaty kary w wysokości do 3% jej przychodów za rok poprzedzający datę nałożenia kary oraz ukarana zakazem dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Ponadto Prezes UKE może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów telekomunikacyjnych do zagwarantowania świadczenia usług powszechnych, które obejmują usługi głosowe i dostęp do Internetu, a także świadczenie i utrzymywanie dostępu do sieci dla klientów, a operator taki może następnie zwrócić się do Prezesa UKE o rekompensatę, wyliczoną w oparciu o poniesione koszty netto, od pozostałych operatorów telekomunikacyjnych, w tym Polkomtelu.

W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Nie można zagwarantować, że Polkomtel będzie w stanie spełnić wszystkie wymogi jakie nakładają na spółkę, lub będą w przyszłości nakładać, przepisy polskie oraz UE, warunki rezerwacji częstotliwości, z których korzysta Polkomtel, jak również, że będzie on w stanie przestrzegać wszystkich mających zastosowanie do jego działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji oraz że nie będzie on narażony na koszty, kary, sankcje lub roszczenia związane z ewentualnymi naruszeniami takich wymogów lub przepisów, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz nałożenia na nas kar pieniężnych za nieprzestrzeganie przepisów RODO

Spółki z Grupy w ramach swojej działalności gromadzą, przechowują i wykorzystują dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. W związku z tym spółki te od dnia 25 maja 2018 roku, jako podmioty przetwarzające dane osobowe, mają obowiązek stosowania Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE.

RODO wprowadziło podwyższone standardy w zakresie obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na administratorów danych osobowych oraz podmioty je przetwarzające administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania danych osobowych.

Ewentualna nieskuteczność wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych klientów, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego, bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych, a także wymogów stawianych przez PUODO, może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wyrzecz znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Korzystamy również z dostawców zewnętrznych, współpracujemy z zewnętrznymi partnerami, agentami, dostawcami i innymi zewnętrznymi podmiotami, w związku z czym nie jesteśmy w stanie wyeliminować ryzyka wystąpienia awarii systemów związanych z przechowywaniem lub przesyłaniem informacji zastrzeżonych w tych podmiotach. Naruszenie przepisów prawa dotyczących ochrony danych osobowych przez nas lub przez te podmioty może skutkować nałożeniem kar pieniężnych, utratą reputacji i utratą klientów, a w konsekwencji wyrzecz istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

6.6. Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B i Serii C

Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii B z dnia 24 maja 2019 roku, natomiast czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii C zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii C z dnia 31 stycznia 2020 roku (Noty dostępne są na stronie korporacyjnej Spółki pod adresem <https://grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie/obligacje>).

7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym

7.1. 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 2020 roku:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna [PLN]
A	2.500.000	uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
B	2.500.000	uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
C	7.500.000	uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	15.000.000	300.000,0
D	166.917.501	uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	333.835.002	6.676.700,0
D	8.082.499	zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.300,0
E	75.000.000	zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,0
F	5.825.000	zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,0
H	80.027.836	zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,4
I	47.260.690	zwykłe na okaziciela	47.260.690	1.890.427,6
J	243.932.490	zwykłe na okaziciela	243.932.490	9.757.299,6
Razem	639.546.016		818.963.517	25.581.840,6
W tym:	179.417.501	Imienne	358.835.002	7.176.700,0
	460.128.515	W obrocie giełdowym	460.128.515	18.405.140,6

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 25.581.840,64 zł i składa się z 639.546.016 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi 818.963.517.

Struktura akcjonariatu na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania oraz opis zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 8.3 – *Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu*.

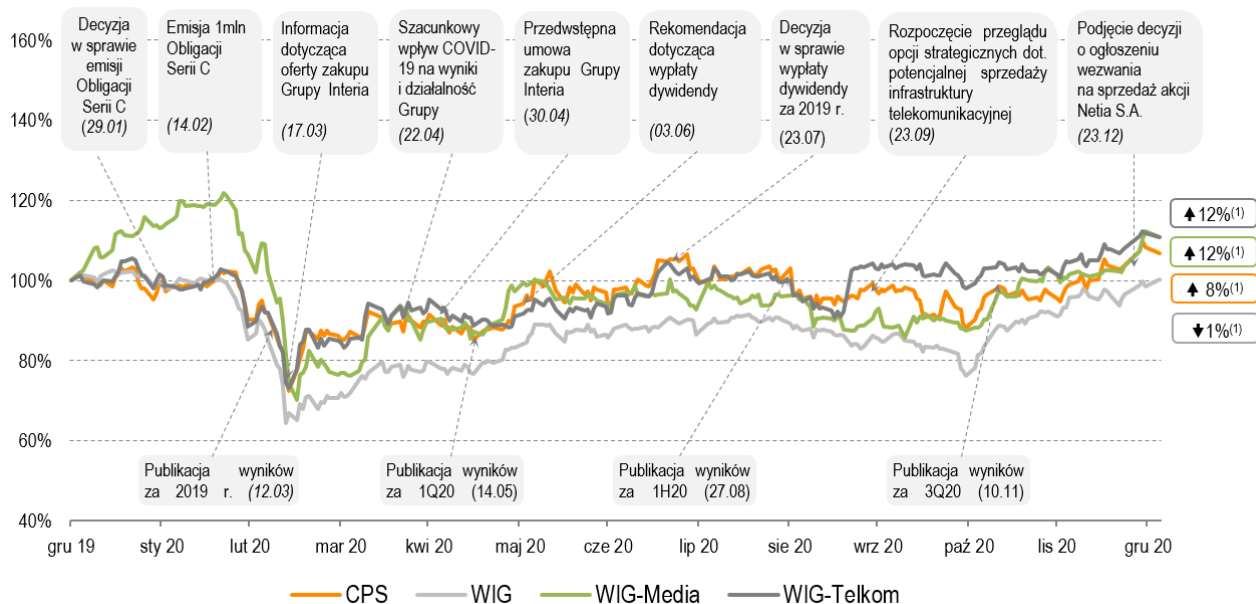
Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

Data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
Składowa indeksów	WIG, WIG20, WIG30, WIG-ESG, WIG-TELKOM
Makrosektor/sektor	TECHNOLOGIE/telekomunikacja
Rynek	podstawowy
System notowań	ciągły
International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013 (akcje dopuszczone i wprowadzone do obrotu) PLCFRPT00062 (akcje uprzywilejowane do do prawa głosu)
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu:	
• GPW	CPS
• Reuters	CYFWF.PK
• Bloomberg	CPS:PW

7.2. Notowania akcji

Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2020 roku

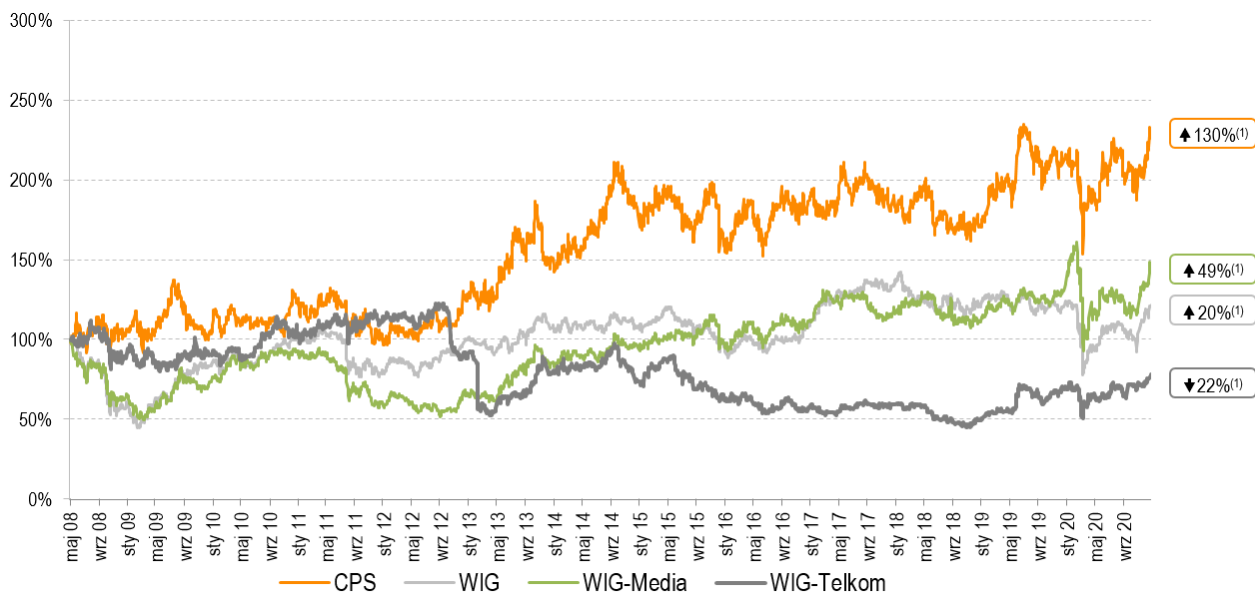
(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 30 grudnia 2019 roku)



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2020 vs 30.12.2019

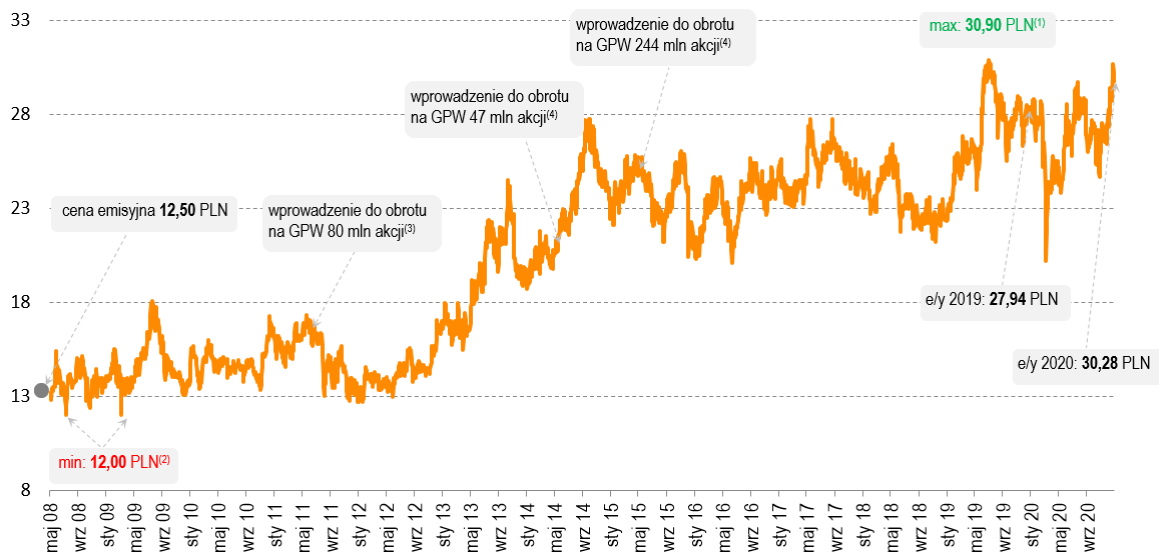
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2020 roku na tle wybranych indeksów giełdowych

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



⁽¹⁾ zmiana 30.12.2020 vs. 06.05.2008

Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



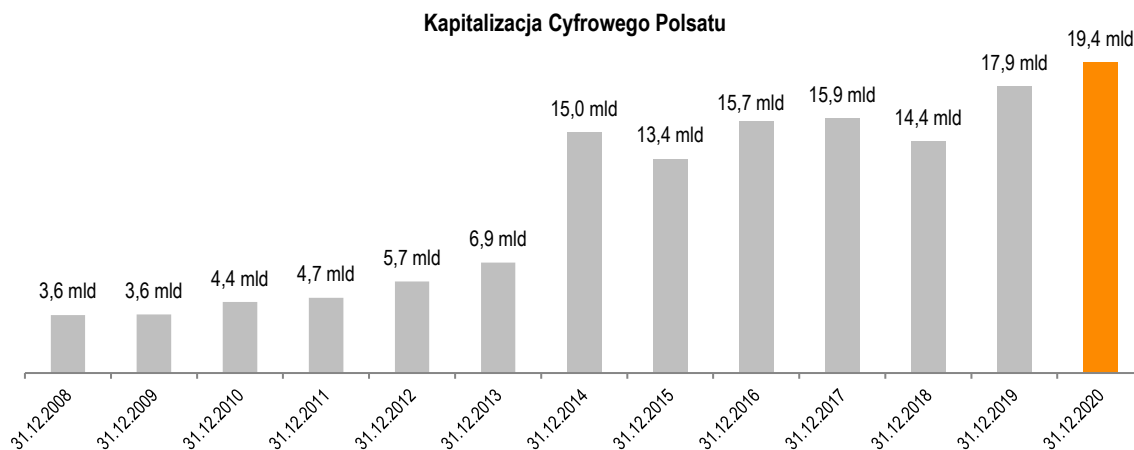
- (1) Kurs z dnia 08.07.2019
- (2) Kurs z dnia: 15-16.07.2008, 12.03.2009
- (3) W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 30 maja 2011 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodem ISIN PLCFRPT00013, oraz zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym w dniu 30 maja 2011 roku zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii H posłużyła jako jedno z źródeł finansowania transakcji nabycia Telewizji Polsat. Wszystkie wyemitowane akcje serii H zostały objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat.
- (4) W dniu 7 maja 2014 roku Spółka wyemitowała 47.260.690 akcji Serii I oraz 243.932.490 akcji Serii J o wartości nominalnej 0,04 zł za każdą. W dniu 14 maja 2014 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodami ISIN odpowiednio PLCFRPT00013 oraz PLCFRPT00021. Akcje serii I zostały dopuszczone do obrotu w dniu 12 maja 2014 roku, natomiast akcje serii J w dniu 20 kwietnia 2015 r. Zgodnie z uchwałami Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii I i J posłużyła jako źródło finansowania transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited, pośredniego właściciela spółki Polkomtel sp. z o.o. Wyemitowane akcje zostały objęte przez akcjonariuszy Metelem Holding Company Limited.

Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2020 roku

		2020	2019
Cena akcji na koniec roku	PLN	30,28	27,94
Najwyższa cena w roku	PLN	30,68	30,90
Najniższa cena w roku	PLN	20,20	22,36
Średnia cena w okresie	PLN	26,77	26,99
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	14.950	12.754
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	568.826	472.005
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016	639.546.016
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515	460.128.515
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	19.365.453	17.868.916

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2020 roku wyniosła 19,4 mld zł, jest największą spółką medialno-telekomunikacyjną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz jedną z największych w Europie Środkowo-Wschodniej.



7.3. Rekomendacje analityków

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Biuro Maklerskie mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Biuro Maklerskie Pekao

Zagraniczne

- Barclays
- Citigroup Global Markets Inc.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- Haitong Bank S.A.
- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank
- Wood&Company
- Santander Biuro Maklerskie

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2020 roku

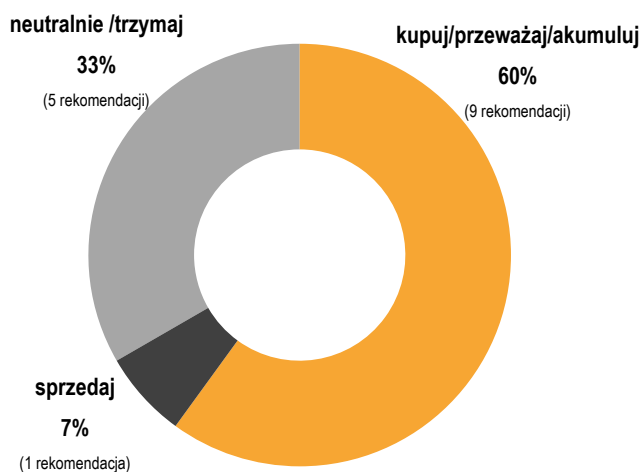
Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
Grudzień 2020 r.	DM BOŚ S.A.	▲ Kupuj	30,50
14 grudnia 2020 r.	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	32,30
11 grudnia 2020 r.	Barclays	▲ Przeważaj	34,00
8 grudnia 2020 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	– Trzymaj	27,90
8 grudnia 2020 r.	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	33,00
7 grudnia 2020 r.	DM PKO BP S.A.	▲ Kupuj	31,00
1 grudnia 2020 r.	Biuro Maklerskie Pekao	▲ Kupuj	31,30
23 listopada 2020 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	27,80
5 listopada 2020 r.	Wood&Co	▲ Kupuj	30,60
22 października 2020 r.	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	28,70
20 października 2020 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	30,50

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
5 października 2020 r.	ERSTE Group Research	▲ Akumuluj	31,00
9 września 2020 r.	IPOPEMA Securities S.A.	▲ Kupuj	33,00
2 września 2020 r.	Biuro maklerskie mBanku	– Trzymaj	26,30
31 sierpnia 2020 r.	Goldman Sachs	▼ Sprzedaj	25,80
31 sierpnia 2020 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	27,50
31 sierpnia 2020 r.	Haitong Bank S.A.	– Neutralnie	29,40
20 lipca 2020 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	31,10
7 lipca 2020 r.	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	29,80
6 lipca 2020 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	31,00
24 czerwca 2020 r.	Haitong Bank S.A.	– Neutralnie	28,90
3 czerwca 2020 r.	Santander Biuro Maklerskie	▲ Kupuj	29,30
7 maja 2020 r.	DM PKO BP S.A.	– Trzymaj	26,80
1 kwietnia 2020 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	– Trzymaj	24,10
24 marca 2010 r.	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	27,40
16 marca 2020 r.	Biuro Maklerskie Pekao	▲ Kupuj	30,60
4 marca 2020 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	– Trzymaj	26,10
26 lutego 2020 r.	Raiffeisen CENTROBANK	– Trzymaj	30,00
29 stycznia 2020 r.	Santander Biuro Maklerskie	▲ Kupuj	30,30
24 stycznia 2020 r.	Goldman Sachs	▼ Sprzedaj	27,70
24 stycznia 2020 r.	ERSTE Group Research	– Trzymaj	30,00

Rekomendacje wydane w 2021 roku po okresie raportowania

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
5 lutego 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	– Trzymaj	28,80
16 stycznia 2021 r.	Goldman Sachs	▼ Sprzedaj	28,30

Struktura rekomendacji na dzień 24 marca 2021 roku



Cena docelowa na 24 marca 2021 roku [PLN]

minimalna	27,9
maksymalna	34,0
średnia	30,7

Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tę wspieramy poprzez regularną i otwartą komunikację ze wszystkimi uczestnikami rynku kapitałowego.

W celu zapewnienia bieżącego dostępu do informacji uczestniczymy w konferencjach z inwestorami, organizujemy liczne spotkania indywidualne, roadshow zarówno w Europie, jak i Stanach Zjednoczonych. Ponadto, co kwartał, po publikacji wyników, organizujemy cykliczne spotkania z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty. W sumie w 2020 roku odbyliśmy spotkania z około 270 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas niemal 20 konferencji. Ze względu na pandemię COVID-19 były to w głównej mierze spotkania online oraz telekonferencje.

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 unikają prowadzenia rozmów i uczestnictwa w spotkaniach z analitykami i inwestorami na dwa tygodnie przed publikacją wyników kwartalnych. Zasada ta ma na celu zwiększenie przejrzystości i zapewnienie równego dostępu do informacji o Spółce przed publikacją naszych wyników finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowego wypełniania przez Cyfrowy Polsat obowiązków informacyjnych nałożonych odpowiednimi przepisami, w tym Rozporządzeniem MAR, wdrożyliśmy na poziomie Grupy Kapitałowej szczegółowe regulacje wewnętrzne, określające m.in. zasady analizowania i identyfikacji zdarzeń powstających w naszej organizacji, postępowania w związku z wejściem w posiadanie informacji podlegających raportowaniu oraz terminów wykonywania obowiązków informacyjnych. Przyjęliśmy także do stosowania tzw. Indywidualny Standard Raportowania, który wspiera identyfikację i klasyfikację zdarzeń jako cenotwórczych.

W celu dotarcia do szerokiego grona odbiorców stosujemy również nowoczesne narzędzia komunikacji z przedstawicielami rynku kapitałowego. Korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (<http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie>), która jest wiarygodnym i użytecznym źródłem informacji o Grupie, newslettery elektroniczne, RSS, wybrane media społecznościowe, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

Potwierdzeniem naszych starań mających na celu zapewnienie wysokiej jakości i najlepszych standardów komunikacji Grupy Polsat z rynkiem kapitałowym w Polsce i na świecie są liczne wyróżnienia, które Cyfrowy Polsat otrzymał w obszarze relacji inwestorskich. Wielokrotnie zajmowaliśmy m.in. czołowe pozycje i wyróżnienia w rankingu Giełdowa Spółka Roku dziennika „Puls Biznesu”, czy też w badaniach relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanych przez dziennik „Parkiet” oraz Izbę Domów Maklerskich, w corocznych głosowaniach przedstawicieli instytucji finansowych.

7.4. Polityka dywidendy

Dnia 15 marca 2019 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową Spółki w następującym brzmieniu:

„Nadrzędnym celem strategii Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”, „Grupa Polsat”) jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu S.A. („Spółka”) dla jej akcjonariuszy. Grupa zamierza ten cel osiągnąć poprzez realizację głównych elementów swojej strategii operacyjnej, ukierunkowanej na:

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

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi spółki Cyfrowy Polsat S.A. jest wypłacanie akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Jednocześnie mając na względzie strategię zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, Zarząd wyznaczył pożądany poziom skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który powinien zostać obniżony poniżej pułapu 1,75x.

W związku z tym, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych ogólnych zasad:

1. kwota wypłacanej rokrocznie dywidendy powinna gwarantować atrakcyjny zwrot z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom spółki;
2. poziom uzyskiwanego zwrotu powinien być kształtowany w odniesieniu do powszechnie dostępnych na polskim rynku form bezpiecznego lokowania środków finansowych, w szczególności w odniesieniu do poziomu oprocentowania lokat bankowych, uwzględniając jednocześnie premię z tytułu ryzyka związanego z płynnym kształtowaniem się ceny akcji Cyfrowego Polsatu na GPW;
3. przedkładana corocznie propozycja podziału zysku netto Grupy za poprzedni rok obrotowy powinna jednocześnie pozwalać na kontynuację stopniowego obniżania zadłużenia netto Grupy Cyfrowy Polsat, celem osiągnięcia pożądanego poziomu skonsolidowanego zadłużenia na poziomie poniżej 1,75x wskaźnika dług netto/EBITDA.

Jednocześnie Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. dokonał przeglądu planów Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz oszacował możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty stabilnego przewidywanego strumienia dywidendy dla swoich akcjonariuszy w okresie średnioterminowym. Na bazie przeprowadzonej analizy Zarząd zamierza w okresie 2019-2021 zarekomendować wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 2,79 zł w przeliczeniu na jedną na akcję w trzech równych kwotach, tj.:

1. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2019;
2. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2020;
3. co najmniej 0,93 zł na akcję do wypłaty w roku 2021.

Jednocześnie Zarząd Spółki zaznacza, iż każdorazowo przy przedkładaniu propozycji podziału zysku za rok poprzedni będzie brał pod uwagę wynik netto, sytuację finansową i płynność Grupy, istniejące i przyszłe zobowiązania (w tym potencjalne ograniczenia związane z umowami kredytowymi i innymi dokumentami finansowymi), ocenę perspektyw Grupy w określonych uwarunkowaniach rynkowych i makroekonomicznych, ewentualną konieczność wydatkowania środków w związku z rozwojem Grupy, w szczególności poprzez akwizycje i podejmowanie nowych projektów, czynniki o charakterze jednorazowym oraz obowiązujące przepisy prawa.

Polityka dywidendy będzie podlegać okresowej weryfikacji przez Zarząd Spółki. W szczególności Zarząd Spółki przewiduje modyfikację niniejszej polityki dywidendy po przeprowadzeniu oczekiwanego na rok 2022 refinansowania zadłużenia Grupy Polsat.

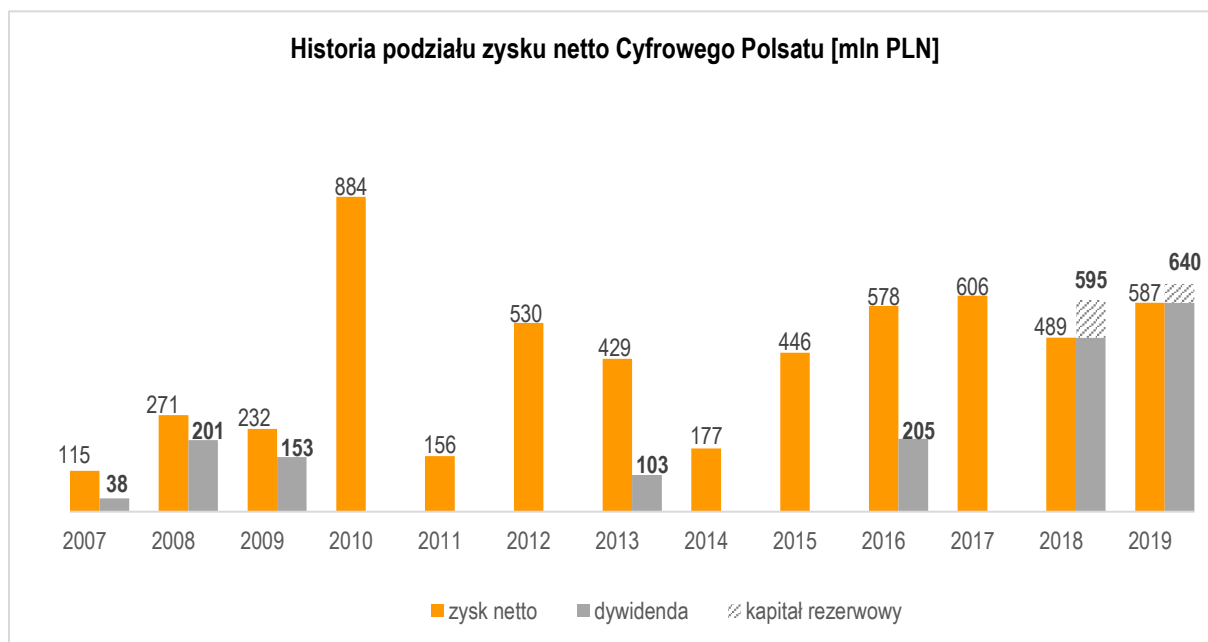
Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 kwietnia 2019 roku.”

Podział zysku Cyfrowego Polsatu za 2019 rok

Zgodnie z uchwałą nr 27 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 23 lipca 2020 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2019 roku w wysokości 587 mln zł został w całości przeznaczony na wypłatę dywidendy. Na wypłatę dywidendy przeznaczona została również kwota 53 mln zł z kapitału zapasowego, utworzonego z zysków z lat ubiegłych. Łączna kwota dywidendy wyniosła 640 mln zł tj. 1,00 zł na 1 akcję.

Proponowany podział zysku jest zgodny z polityką dywidendową Grupy, przyjętą w dniu 15 marca 2019 roku (raport bieżący Spółki nr 7/2019 z dnia 15 marca 2019 roku).

Historia podziału zysku netto Cyfrowego Polsatu [mln PLN]



8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

W 2020 roku Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlegała zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” („Dobre Praktyki 2016”), będącym załącznikiem do uchwały Nr 26/1413/2015 Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 roku. Zasady określone w Dobrych Praktykach 2016 weszły w życie 1 stycznia 2016 roku. Dokument ten jest dostępny na stronie internetowej <http://www.corp-gov.gpw.pl>, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych.

Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone w Dobrych Praktykach 2016. W roku 2020 Spółka nie stosowała rekomendacji zawartych w punktach III.R.1., IV.R.2., VI.R.1., VI.R.2., VI.R.3. oraz zasad szczegółowych określonych w punktach I.Z.1.3., II.Z.7., III.Z.2., III.Z.4., III.Z.5., V.Z.6., VI.Z.4. Równocześnie Zarząd uznał, iż rekomendacje i zasady szczegółowe oznaczone jako III.Z.6., VI.Z.1 oraz VI.Z.2. nie dotyczą Spółki.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku, Spółka przyjęła do stosowania zasady I.Z.1.3 oraz VI.Z.4.

W roku 2020 r. Spółka nie przyjęła do stosowania, lub stosowała w niepełnym zakresie wymienione poniżej rekomendacje i szczególne zasady zawarte w Dobrych Praktykach 2016:

- **Zasady I.Z.1.3.**, wymagającej zamieszczenia na stronie korporacyjnej schematu podziału odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności Spółki w ramach Zarządu. W minionych latach Spółka nie publikowała ww. schematu z uwagi na to, iż w Spółce nie był sformułowany w sposób jednoznaczny i przejrzysty wewnętrzny podział odpowiedzialności w ramach Zarządu, co wynikało z faktu, że kodeks spółek handlowych przewiduje, że sprawy w spółce akcyjnej są prowadzone przez zarząd w sposób kolegialny, a jedynie fakultatywnie może być przeprowadzony formalny podział obowiązków. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka przyjęła do stosowania powyższą zasadę.
- **Zasady II.Z.7.** dotyczącej zastosowania postanowień Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 r. w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działają Komitet Audytu oraz Komitet ds. Wynagrodzeń jako stałe komitety. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania komitetów w radzie nadzorczej wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa powyżej.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą uzasadnienia wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie komitetów.

- **Rekomendacji III.R.1.** stanowiącej, że Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach (tj. systemy kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem i compliance oraz funkcję audytu wewnętrznego). W Spółce funkcjonuje pion audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej. W strukturze organizacyjnej Spółki nie zostały wyodrębnione natomiast osobne jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań w ramach zarządzania ryzykiem i compliance. Niemniej jednak w Spółce zostały wdrożone i skutecznie działają odpowiednie procesy wewnętrzne i procedury, które zapewniają efektywne zarządzanie ryzykiem finansowym i operacyjnym oraz monitorowanie zgodności działalności Spółki z obowiązującymi regulacjami. W opinii Zarządu wdrożone przepisy i procesy wewnętrzne w zakresie zarządzania ryzykiem funkcjonują w sposób prawidłowy i skuteczny, a wyodrębnienie dedykowanych komórek odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance nie wpłynie w istotny sposób na poprawę skuteczności ich funkcjonowania. Jednocześnie Zarząd uważa, że koszt związany z wyodrębnieniem i utrzymaniem dedykowanych komórek

organizacyjnych, o których mowa powyżej, byłby niewspółmierny z potencjalnymi korzyściami płynącymi z ich utworzenia.

W związku z tym, że w Spółce nie zostały wdrożone scentralizowane, formalne systemy zarządzania ryzykiem oraz compliance, Spółka nie stosuje do tych systemów **zasad oznaczonych jako III.Z.2. III.Z.4. oraz III.Z.5.** Spółka spełnia zasadę III.Z.2 w odniesieniu do osób odpowiedzialnych za audyt wewnętrzny. Osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny w Spółce raportuje bezpośrednio do Członka Zarządu odpowiedzialnego za sprawy finansowe, z prawem bezpośredniej komunikacji do komitetu audytu. Raz do roku Zarząd oraz osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny niezależnie dokonują ocen funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej i funkcji audytu wewnętrznego w Spółce i przedstawiają te oceny Radzie Nadzorczej.

W Spółce stosowany jest szereg procedur i procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, obejmującym m.in. proces sporządzania sprawozdań finansowych. Procedury te zapewniają skuteczną identyfikację i monitorowanie różnego rodzaju ryzyk na poziomie odpowiednich komórek organizacyjnych oraz przewidują działania, które należy podjąć w przypadku zmaterializowania się danego ryzyka. Za skuteczność i prawidłowość funkcjonowania tych procedur odpowiadają menedżerowie wysokiego szczebla, zarządzający obszarem działalności, który dane procedury obejmują.

Pomimo braku scentralizowanego systemu compliance, kontrola zgodności działalności Spółki w różnych obszarach z obowiązującymi przepisami prawa regulowana jest wewnętrznymi przepisami Spółki i odbywa się na poziomie poszczególnych komórek organizacyjnych, zajmujących się danym obszarem działalności.

Zarząd na bieżąco weryfikuje prawidłowość funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem oraz zgodności prowadzonej działalności z regulacjami i w razie potrzeby podejmuje niezbędne działania. Rada Nadzorcza, a w szczególności Komitet Audytu, monitoruje i ocenia skuteczność funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, w tym procesu sporządzania sprawozdań finansowych, na podstawie przedłożonych przez Zarząd oraz osobę odpowiedzialną za audyt wewnętrzny dokumentów i raportów oraz innych informacji uzyskanych w toku bieżącej działalności Rady Nadzorczej.

- **Rekomendacji IV.R.2.** dotyczącej umożliwienia akcjonariuszom udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poprzez
 - transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
 - dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
 - wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Spółka zapewnia transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, a zapis obrad jest następnie publikowany w archiwum na stronie internetowej Spółki. Równocześnie, Spółka nie umożliwia dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogliby wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia. Ponadto Spółka nie umożliwia wykonywania prawa głosu w toku walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad walnego zgromadzenia oraz prawidłowości podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie. Przyjęta praktyka prowadzenia obrad walnego zgromadzenia ma na celu ograniczenie ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również ryzyka ewentualnego podważenia podjętych uchwał walnego zgromadzenia w szczególności z powodu wystąpienia usterek technicznych. Ponadto inwestorzy, zarówno krajowi jak i zagraniczni, dotychczas nie zgłaszali Spółce zainteresowania czy potrzeby organizacji walnych zgromadzeń w tej formie. Wobec powyższego Zarząd zdecydował, że Spółka nie będzie stosowała w sposób pełny przedmiotowej rekomendacji.

- **Zasady V.Z.6.** dotyczącej określenia w regulacjach wewnętrznych kryteriów i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów. Regulacje wewnętrzne Spółki w zakresie zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów nie spełniają w pełni wymogów zawartych w zasadzie V.Z.6., w szczególności nie obejmują skatalogowanego wykazu kryteriów i okoliczności, w których może dojść w Spółce do konfliktu interesów. Zgodnie z

§ 3 pkt 4 Regulaminu Rady Nadzorczej oraz § 3 pkt 3 Regulaminu Zarządu, odpowiednio członek Rady Nadzorczej lub Zarządu powinien informować Radę Nadzorczą, a w przypadku członka Zarządu – Radę Nadzorczą oraz Zarząd, o zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów. Ponadto, obowiązująca w Spółce Polityka Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej zawiera analogiczne zapisy w odniesieniu do unikania konfliktu interesów związanych z polityką wynagrodzeń. W opinii Zarządu Spółki obecnie obowiązujące regulacje wewnętrzne w wystarczający sposób adresują zasady postępowania w sytuacji konfliktu interesów.

- **Rekomendacji VI.R.1.**, stanowiącej, iż wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

Spółka stosuje rekomendację VI.R.1 w stosunku do Członków Zarządu i Członków Rady Nadzorczej w oparciu o przyjętą w dniu 23 lipca 2020 roku Politykę Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej. Spółka nie stosuje rekomendacji VI.R.1. w odniesieniu do kluczowych menedżerów Spółki z uwagi na brak sformalizowanej polityki wynagrodzeń wobec kluczowych menedżerów. Niemniej jednak poszczególne regulacje wewnętrzne, w szczególności Regulamin Wynagrodzeń, określają formę, strukturę i sposób ustalania przez Zarząd wysokości wynagrodzeń pracowników Spółki, w tym samym również kluczowych menedżerów.

- **Rekomendacji VI.R.2.**, stanowiącej, że polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

Spółka odstępuje od stosowania rekomendacji VI.R.2. w zakresie powiązania z celami krótko- i długoterminowymi oraz wynikami. Przyjęta Polityka Wynagrodzeń zmierza do zapewnienia trwałego wzrostu wartości Spółki, którego realizacja przez Zarząd i Radę Nadzorczą wymaga – między innymi – odpowiedniego do tego celu ukształtowania struktury wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej z tytułu całokształtu wykonywanych przez nich obowiązków. Służy temu ograniczenie wynagrodzeń tych osób do części stałej, pozwalającej wykonywać im swoje obowiązki dotyczące całokształtu działalności Spółki bez ograniczania się do realizacji jedynie wybranych celów.

Polityka Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. opiera się na podstawowym założeniu, iż zmienność sytuacji rynkowej, społecznej i gospodarczej, a także potrzeba elastycznego reagowania na pojawiające się ryzyka i szanse biznesowe nie uzasadnia sztywnego określania wybranych celów. Potrzebę elastycznego reagowania na zmiany tej sytuacji i pojawiające się wyzwania zapewnia – w przypadku Członków Zarządu – możliwość przyznania im premii. Gwarantuje to elastyczność w utrzymaniu stabilnego działania Spółki i realizacji jej długoterminowych interesów.

- **Rekomendacji VI.R.3.**, stanowiącej, że jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działa Komitet ds. Wynagrodzeń jako stały komitet. Spółka nie stosuje jednak wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania Komitetu ds. wynagrodzeń wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.7.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą uzasadnienia dla wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie Komitetu ds. Wynagrodzeń.

- Spółka nie stosowała w odniesieniu do sprawozdania z działalności za 2019 rok **zasady VI.Z.4.** dotyczącej przedstawiania w sprawozdaniu z działalności raportu na temat polityki wynagrodzeń z uwagi na to, że Spółka przyjęła formalną Politykę Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej w lipcu 2020 roku. Spółka zamieściła raport na temat polityki wynagrodzeń w sprawozdaniu z działalności Spółki za rok obrotowy 2020, wobec czego na dzień publikacji niniejszego Raportu zasada ta jest stosowana.

8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Kapitałowej i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych oraz raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Wykorzystujemy wieloletnie doświadczenia naszych pracowników w zakresie identyfikacji, dokumentowania, ewidencji i kontroli operacji gospodarczych, w tym wiele procedur kontrolnych wspartych nowoczesnymi technologiami informatycznymi stosowanymi do rejestracji, przetwarzania i prezentacji danych operacyjno-finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowości i rzetelności prowadzenia ksiąg rachunkowych jednostki dominującej i spółek zależnych, stosujemy Polityki Rachunkowości dla Grupy Cyfrowy Polsat S.A. oraz szereg procedur wewnętrznych w zakresie systemów kontroli transakcji i procesów wynikających z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej.

Prowadzimy księgi rachunkowe w systemach informatycznych zintegrowanych z systemami źródłowymi i księgami pomocniczymi, przy zapewnieniu bezpieczeństwa danych przez stosowanie uprawnień dostępu ściśle odpowiadających potrzebom uprawnionych użytkowników. Obsługa systemów zapewniona jest przez specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w tym obszarze. Dodatkowo bezpieczeństwo systemu zapewnione jest przez zastosowanie odpowiednich rozwiązań w zakresie fizycznego bezpieczeństwa sprzętu. Posiadamy pełną dokumentację tych systemów informatycznych we wszystkich ich obszarach. Zgodnie z art. 10 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości dokumentacja naszych informatycznych systemów rachunkowości podlega okresowej weryfikacji i aktualizacji zatwierdzanej każdorazowo przez kierowników jednostek.

Ważnym elementem zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych jest bieżąca wewnętrzna kontrola sprawowana przez Pion Finansów i Kontrolingu. Pion Audytu Wewnętrznego prowadzi niezależną weryfikację funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej, i tym samym dopełnia jego efektywne działanie.

Audyt Wewnętrzny funkcjonuje w oparciu o Kartę Audytu przyjętą przez Zarząd i Komitet Audytu Rady Nadzorczej. Do jego podstawowych zadań należy badanie i ocena mechanizmów kontrolnych służących wiarygodności i spójności danych finansowych, stanowiących podstawę sporządzenia sprawozdań finansowych i zarządczych.

Kontroling funkcjonuje w oparciu o system kontrolingu finansowego i kontrolingu biznesowego, sprawując kontrolę zarówno nad bieżącymi procesami, jak i realizacją planów finansowych i operacyjnych oraz sporządzaniem sprawozdań finansowych i raportów finansowych.

Ważnym elementem kontroli jakości i poprawności danych jest zastosowanie systemu sprawozdawczości zarządczej na bazie jednostkowej i skonsolidowanej oraz regularna comiesięczna analiza wyników finansowych i operacyjnych, a także podstawowych wskaźników prowadzona przez Zarząd. Comiesięczna analiza wyników prowadzona jest w porównaniu zarówno do obowiązującego planu finansowo-operacyjnego, jak i do wyników poprzednich okresów.

System kontroli budżetowej oparty jest na miesięcznych i rocznych planach finansowo-operacyjnych oraz długoterminowych prognozach biznesowych. Zarówno wyniki finansowe, jak i wyniki operacyjne są regularnie monitorowane w odniesieniu do planów finansowych i operacyjnych. W trakcie roku, jeżeli zachodzi taka potrzeba, dokonujemy dodatkowej rewizji planów finansowych i operacyjnych na dany rok. Plany finansowo-operacyjne podlegają każdorazowo przyjęciu przez Zarząd i zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą.

Jednym z podstawowych elementów kontroli w procesie przygotowywania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy jest weryfikacja przeprowadzona przez niezależnych biegłych rewidentów. Wybór biegłego rewidenta dokonywany jest z grupy renomowanych firm audytorskich, gwarantujących wysoki standard usług oraz niezależność. W Spółce wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza, natomiast w spółkach Grupy – odpowiednio Rada Nadzorcza, Walne Zgromadzenie lub Zgromadzenie Wspólników. Do zadań niezależnego audytora należą w szczególności: przegląd półrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Niezależność biegłego rewidenta jest fundamentalna dla zapewnienia prawidłowości badania ksiąg.

Organem sprawującym nadzór nad procesem raportowania finansowego w Spółce jest Komitet Audytu powołany w ramach Rady Nadzorczej Spółki. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej, w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności informacji finansowych. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania dwóch z trzech członków Komitetu Audytu (w tym Przewodniczący) spełnia kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach 2016 w punkcie II.Z.4., oraz wymogi wymienione w art. 129 punkcie 3 Ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym.

Ponadto na mocy art. 4a ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, do obowiązków Rady Nadzorczej należy zapewnienie, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania określone prawem, a Rada Nadzorcza realizuje ten obowiązek, wykorzystując w tym celu kompetencje wynikające z przepisów prawa oraz statutu Spółki. Jest to kolejny poziom kontroli sprawowany przez niezależny organ, zapewniający prawidłowość i rzetelność informacji prezentowanych w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

8.3. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu

8.3.1. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy Spółki Cyfrowy Polsat S.A. posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku. Informacje w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy w dniu 15 marca 2021 roku zgodnie z artykułem 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. 2019 poz. 623).

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
Zygmunt Solorz, poprzez:	372.596.215	58,26%	532.313.726	65,00%
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	306.432.094	47,91%	466.149.605	56,92%
Reddev Investments Limited	306.432.084	47,91%	466.149.585	56,92%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.	64.011.733	10,01%	64.011.733	7,82%
Tipeca Consulting Limited ⁽¹⁾	2.152.388	0,34%	2.152.388	0,26%
Pozostali	266.949.801	41,74%	286.649.791	35,00%
Razem	639.546.016	100,00%	818.963.517	100,00%

Zmiany w strukturze własności znaczących pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 10 listopada 2020 roku (raport za trzeci kwartał 2020 roku) do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do 24 marca 2021 roku, Spółka otrzymała zawiadomienia wystosowane na podstawie art. 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych od Pana Zygmunta Solorza oraz podmiotów przez niego kontrolowanych, tj. TiVi Foundation oraz jej spółki zależnej Reddev Investments Ltd.

Pan Zygmunt Solorz

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 15 marca 2020 roku Spółka powzięła informację o zmianie posiadanych przez Pana Solorza pośrednio, poprzez spółkę zależną podmiotu przez niego kontrolowanego, udziałów w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, która nastąpiła w dniu 10 marca 2021 roku w wyniku zawarcia transakcji, o których mowa poniżej, tj. nabycia w okresie od dnia 17 marca 2020 roku do dnia 10 marca 2021 roku za pośrednictwem Reddev, spółki zależnej kontrolowanego przez Pana Solorza podmiotu – TiVi Foundation, 8.351.797 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu.

Przed zawarciem ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiadał pośrednio 364.244.418 akcji Spółki, reprezentujących łącznie 56,95% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 523.961.929 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 63,98% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że:

- (i) TiVi Foundation posiadała:
 - a. bezpośrednio 10 akcji uprzywilejowanych imiennych Spółki reprezentujących łącznie 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
 - b. pośrednio, za pośrednictwem Reddev, 298.080.287 akcji Spółki reprezentujących łącznie 46,61% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:
 - i. 159.717.501 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki reprezentujących łącznie 24,97% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 319.435.002 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
 - ii. 138.362.786 akcji zwykłych na okaziciela Spółki reprezentujących łącznie 21,63% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 138.362.786 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- (ii) Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A., podmiot pośrednio zależny od Pana Zygmunta Solorza, posiadał bezpośrednio 64.011.733 akcji zwykłych na okaziciela Spółki reprezentujących łącznie 10,01% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 64.011.733 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 7,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;

oraz z uwzględnieniem akcji posiadanych bezpośrednio przez spółkę Tipeca Consulting Limited, która na podstawie art. 87 ust. 4 pkt 1 Ustawy o Ofercie objęta jest domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie, a która posiadała 2.152.388 akcji zwykłych na okaziciela Spółki reprezentujących łącznie 0,34% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 2.152.388 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 0,26% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku zawarcia ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiada pośrednio 372.596.215 akcji Spółki, reprezentujących łącznie 58,26% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 532.313.726 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 65,00% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że:

- (i) TiVi Foundation posiada:
 - a. bezpośrednio 10 akcji uprzywilejowanych imiennych Spółki reprezentujących łącznie 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 20 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
 - b. pośrednio, za pośrednictwem Reddev, 306.432.084 akcje Spółki, stanowiące 47,91% kapitału zakładowego Spółki i uprawniające do wykonywania 466.149.585 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 56,92% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:
 - i. 159.717.501 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki reprezentujących łącznie 24,97% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 319.435.002 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
 - ii. 146.714.583 akcje zwykłe na okaziciela Spółki, stanowiące 22,94% kapitału zakładowego Spółki, uprawniające do wykonywania 146.714.583 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 17,91% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;

- (ii) Embud posiada bezpośrednio 64.011.733 akcji zwykłych na okaziciela Spółki reprezentujących łącznie 10,01% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 64.011.733 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 7,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;

oraz z uwzględnieniem akcji posiadanych bezpośrednio przez Tipeca, która na podstawie art. 87 ust. 4 pkt 1 Ustawy o Ofercie objęta jest domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie, a która posiada 2.152.388 akcji zwykłych na okaziciela Spółki reprezentujących łącznie 0,34% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do 2.152.388 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki stanowiących 0,26% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

TiVi Foundation

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 15 marca 2020 roku c w wyniku pośredniego nabycia przez TiVi Foundation w okresie od dnia 17 marca 2020 roku do dnia 10 marca 2021 roku, za pośrednictwem spółki Reddev, podmiotu bezpośrednio zależnego od TiVi Foundation, 8.351.797 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu, stanowiących 1,31% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 8.351.797 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Przed ww. transakcjami TiVi Foundation posiadała bezpośrednio i pośrednio 298.080.297 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 457.797.808 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:

- a) bezpośrednio, 10 akcji uprzywilejowanych imiennych Cyfrowego Polsatu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 (dwudziestu) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- b) za pośrednictwem Reddev 298.080.287 akcji Spółki, stanowiące 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniające do wykonywania 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:
 - (i) 159.717.501 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 głosy na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 138.362.786 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 21,63% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 138.362.786 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. transakcji aktualnie TiVi Foundation posiada bezpośrednio i pośrednio 306.432.094 akcje Spółki, stanowiące 47,91% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 466.149.605 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 56,92% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w tym:

- a) bezpośrednio, 10 akcji uprzywilejowanych imiennych Cyfrowego Polsatu, stanowiących 0,0000016% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 20 (dwudziestu) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,0000024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
- b) za pośrednictwem Reddev 306.432.084 akcje Spółki, stanowiące 47,91% kapitału zakładowego Spółki i uprawniające do wykonywania 466.149.585 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 56,92% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:
 - (i) 159.717.501 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 głosy na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
 - (ii) 146.714.583 akcje zwykłe na okaziciela Spółki, stanowiące 22,94% kapitału zakładowego Spółki, uprawniające do wykonywania 146.714.583 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 17,91% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Reddev

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 15 marca 2021 roku Spółka powzięła informację o zmianie bezpośredniego udziału Reddev w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, która nastąpiła w dniu 10 marca 2021 roku w związku z bezpośrednim nabyciem przez Reddev w okresie od dnia 17 marca 2020 r. do dnia 10 marca 2021 roku łącznie 8.351.797 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu, stanowiących 1,31% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 8.351.797 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Przed ww. transakcjami Reddev posiadał bezpośrednio 298.080.287 akcji Spółki, stanowiących 46,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 457.797.788 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 55,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:

- (i) 159.717.501 (sto pięćdziesiąt dziewięć milionów siedemset siedemnaście tysięcy pięćset jeden) akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 (trzysta dziewiętnaście milionów czterysta trzydzieści pięć tysięcy dwa) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 138.362.786 (sto trzydzieści osiem milionów trzysta sześćdziesiąt dwa tysiące siedemset osiemdziesiąt sześć) akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 21,63% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 138.362.786 (sto trzydzieści osiem milionów trzysta sześćdziesiąt dwa tysiące siedemset osiemdziesiąt sześć) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,89% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. transakcji Reddev posiada bezpośrednio 306.432.084 akcje Spółki, stanowiące 47,91% kapitału zakładowego Spółki i uprawniające do wykonywania 466.149.585 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 56,92% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:

- (i) 159.717.501 (sto pięćdziesiąt dziewięć milionów siedemset siedemnaście tysięcy pięćset jeden) akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 24,97% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 319.435.002 (trzysta dziewiętnaście milionów czterysta trzydzieści pięć tysięcy dwa) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 39,00% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 146.714.583 akcje zwykłe na okaziciela Spółki, stanowiące 22,94% kapitału zakładowego Spółki, uprawniające do wykonywania 146.714.583 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 17,91% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

8.3.2. Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku, Spółka nie posiadała wiedzy o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy.

8.3.3. Akcje Cyfrowego Polsatu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 10 listopada 2020 roku (raport za trzeci kwartał 2020 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Spółki Cyfrowy Polsat S.A. będących według najlepszej wiedzy Spółki pod kontrolą, pośrednio lub bezpośrednio, członków Rady Nadzorczej Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raportu za trzeci kwartał 2020 roku), tj. od dnia 10 listopada 2020 roku.

Imię, nazwisko	Funkcja	Stan posiadania na 10 listopada 2020 r.	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania na 24 marca 2021 r.
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	22.150	-	-	22.150
Aleksander Myszka	Członek rady Nadzorczej	56.886	-	-	56.886
Tomasz Szelağ ⁽¹⁾	Członek rady Nadzorczej	25.500	-	-	25.500

(1) Tomasz Szelağ posiada akcje Spółki pośrednio poprzez spółkę Pigreto Ltd.

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2021 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 10 listopada 2020 roku (raport za trzeci kwartał 2020 roku), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

8.3.4. Specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania akcji Spółki. Na dzień 31 grudnia 2020 roku akcje Serii od A do D były akcjami uprzywilejowanymi co do prawa głosu, w ten sposób, że:

- Akcje Serii A w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii B w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii C w liczbie 7.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii D w liczbie 166.917.501 oznaczone numerami 1-166.917.501 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję.

Akcje Serii D w liczbie 8.082.499, oznaczonych numerami 166.917.502-175.000.000, Serii E w liczbie 75.000.000, Akcje Serii F w liczbie 5.825.000, Akcje Serii H w liczbie 80.027.836, Akcje serii I w liczbie 47.260.690 oraz Akcje Serii J w liczbie 243.932.490 są akcjami zwykłymi na okaziciela.

8.3.5. Ograniczenia dotyczące akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Z wyjątkiem ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji Spółki, które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa nie istnieją żadne inne ograniczenia, w tym w szczególności ograniczenia umowne, dotyczące przenoszenia własności akcji Spółki.

8.4. Zasady zmiany Statutu Spółki

Zmiana Statutu Spółki wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i wpisu do rejestru. Szczegółowy tryb podejmowania uchwał w przedmiocie zmiany Statutu Spółki określają powszechnie obowiązujące przepisy prawa, Statut Spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu, z zachowaniem przepisu art. 417 § 4 kodeksu spółek handlowych zmiana Statutu w zakresie przedmiotu działalności może nastąpić bez wykupu akcji.

8.5. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki

Walne Zgromadzenie działa w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia przyjętego uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 4 grudnia 2007 roku, zmienionego uchwałą nr 29 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 kwietnia 2009 roku.

Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały dotyczące w szczególności:

- a) rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej, a także sprawozdania finansowego Spółki za ubiegły rok obrotowy oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego,
- b) decydowania o podziale zysku lub o sposobie pokrycia strat,
- c) udzielania członkom Rady Nadzorczej i Zarządu absolutorium z wykonania przez nich obowiązków,
- d) ustalania wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem postanowienia art. 18 ust. 3 lit. c Statutu, tj. z wyłączeniem ustalania wysokości wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu,
- e) zmiany Statutu,
- f) zmiany przedmiotu działalności Spółki,
- g) podwyższania lub obniżania kapitału zakładowego,
- h) połączenia, podziału lub przekształcenia Spółki,
- i) rozwiązanie i likwidacji Spółki,
- j) emisji obligacji zamiennych lub obligacji z prawem pierwszeństwa, a także emisja warrantów subskrypcyjnych,
- k) zbycia i wydzierżawienia przedsiębiorstwa, jego zorganizowanej części lub składników majątkowych stanowiących znaczną część przedsiębiorstwa oraz ustanawianie w powyższym zakresie ograniczonego prawa rzeczowego,
- l) wyrażania zgody na każde nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości, a także wyrażania zgody na ustanowienie ograniczonego prawa rzeczowego na nieruchomości, użytkowaniu wieczystym lub udziale w nieruchomości o wartości powyżej 0,2% jednostkowej EBITDA Spółki za ostatni rok obrotowy, czyli wartości o której mowa w art. 1 ust. 3.19 Statutu,
- m) wszelkich spraw dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru.

Począwszy od dnia 1 stycznia 2025 roku Walne Zgromadzenie nie może wyrazić zgody na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania z jakiegokolwiek tytułu, w wyniku którego współczynnik zadłużenia, wyrażony jako stosunek zadłużenia netto Grupy do zysku EBITDA, może przekroczyć poziom 2,0x.

W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczyć osoby będące Akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu). Dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest jednolity dla uprawnionych z akcji na okaziciela i akcji imiennych. Uprawnieni z akcji imiennych i świadectw tymczasowych oraz zastawnicy i użytkownicy, którym przysługuje prawo głosu, mają prawo uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki, jeżeli są wpisani do księgi akcyjnej w dniu rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz, będący osobą fizyczną ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Akcjonariusz, będący osobą prawną, ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu przez osobę uprawnioną do składania w jego imieniu oświadczeń woli lub przez pełnomocnika.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. O udzieleniu pełnomocnictwa w formie elektronicznej Akcjonariusz jest zobowiązany zawiadomić Spółkę wysyłając informację określającą dane Akcjonariusza oraz pełnomocnika, tj. nazwisko i imię albo firmę (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę), oraz wskazując liczbę akcji oraz głosów, z których pełnomocnik jest umocowany do wykonywania prawa głosu na adres akcjonariusze@cyfrowypolsat.pl.

Na Walnym Zgromadzeniu powinni być obecni członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej - w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia.

Obrady Walnego Zgromadzenia otwiera Przewodniczący, a pod jego nieobecność Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, o ile został powołany. W razie ich nieobecności Walne Zgromadzenie otwiera Prezes Zarządu albo osoba przez niego wyznaczona. Następnie Zgromadzenie wybiera Przewodniczącego Zgromadzenia spośród osób uprawnionych do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

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 głosowania i ogłasza wyniki głosowań. Przewodniczący zapewnia sprawny przebieg obrad i poszanowanie praw i interesów wszystkich akcjonariuszy. Przewodniczący może rozstrzygać w sprawach porządkowych.

Po sporządzeniu i podpisaniu listy obecności, Przewodniczący stwierdza prawidłowość zwołania Walnego Zgromadzenia oraz zdolność do podejmowania uchwał, przedstawia porządek obrad i zarządza wybór Komisji Skrutacyjnej.

Walne Zgromadzenie może podjąć uchwałę o zaniechaniu rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad, jak również o zmianie kolejności spraw objętych porządkiem obrad. Jednakże, zdjęcie z porządku obrad bądź zaniechanie rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad na wniosek akcjonariuszy wymaga uprzedniej zgody wszystkich obecnych akcjonariuszy, którzy zgłosili taki wniosek, popartej bezwzględną większością głosów Walnego Zgromadzenia. Wnioski w powyższych sprawach powinny być szczegółowo umotywowane.

Przewodniczący po otwarciu punktu porządku obrad otwiera dyskusję udzielając głosu w kolejności zgłaszania się. W razie znacznej liczby zgłoszeń Przewodniczący może ustalić limit czasowy wystąpień lub ograniczyć liczbę mówców. Głos można zabierać jedynie w sprawach objętych przyjętym porządkiem obrad i aktualnie rozpatrywanych. Przewodniczący może udzielać głosu poza kolejnością członkom Zarządu lub Rady Nadzorczej, a także wezwanym przez nich do głosu ekspertom Spółki.

W przedmiotach, które nie są objęte porządkiem obrad, uchwał podejmować nie można, chyba że cały kapitał jest reprezentowany na Walnym Zgromadzeniu, a nikt z obecnych nie wnosi sprzeciwu co do podjęcia uchwały.

Głosowanie odbywa się w sposób przyjęty przez Walne Zgromadzenie albo przy pomocy komputerowego systemu oddawania i obliczania głosów, zapewniającego oddawanie głosów w liczbie odpowiadającej liczbie posiadanych akcji, jak również eliminującego - w przypadku głosowania tajnego - możliwość identyfikacji sposobu oddawania głosów przez poszczególnych uczestników zgromadzenia.

Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, Walne Zgromadzenie jest ważne, jeżeli są na nim obecni akcjonariusze reprezentujący łącznie więcej niż 50% ogółu głosów w Spółce. Uchwały Walnego Zgromadzenia zapadają bezwzględną większością głosów oddanych chyba, że przepisy Kodeksu spółek handlowych lub postanowienia Statutu Spółki przewidują surowszą większość.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne wymienione w punkcie 8.3.4. powyżej - *Specjalne uprawnienia kontrolne* – są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda z nich uprawnia do wykonywania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Po wyczerpaniu porządku obrad, Przewodniczący Walnego Zgromadzenia ogłasza zamknięcie Zgromadzenia.

8.6. Zarząd Spółki

8.6.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zgodnie z art. 14 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby Członków, w tym Prezesa Zarządu. Prezesa Zarządu powołuje i odwołuje TiVi Foundation z siedzibą w Vaduz, Liechtenstein jako prawo osobiste tego akcjonariusza. Pozostałych Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza Spółki. Liczbę Członków Zarządu na daną kadencję określa Rada Nadzorcza Spółki. Kadencja Zarządu wynosi trzy lata i jest wspólna.

Członkami Zarządu Spółki muszą być w większości osoby posiadające obywatelstwo polskie. Członkowie Zarządu są zobowiązani złożyć przed powołaniem pisemne oświadczenie, że zapoznali się ze Statutem Spółki, Regulaminem Zarządu, Regulaminem Rady Nadzorczej, Regulaminem Organizacyjnym Spółki, Regulaminem Pracy i Regulaminem Wynagradzania Pracowników oraz że zobowiązują się do ich ścisłego przestrzegania i stosowania.

8.6.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2020 roku

W skład Zarządu Spółki na dzień 1 stycznia 2020 roku wchodziły następujące osoby:

- Mirosław Błaszczyk - Prezes Zarządu,
- Maciej Stec - Wiceprezes Zarządu,
- Jacek Felczykowski - Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska - Członek Zarządu,
- Agnieszka Odorowicz - Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann - Członek Zarządu.

W 2020 roku skład Zarządu nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2019	2019	2022
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	2014	2019	2022
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	2019	2019	2022
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2019	2022
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2019	2022
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2014	2019	2022

Mirosław Błaszczyk jest Prezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. Sprawuje również funkcję Prezesa Zarządu Spółki Polkomtel Sp. z o.o. (od kwietnia 2019 roku), Członka Rady Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o. i Muzo FM Sp. z o.o. oraz członka Rady Fundacji Polsat. Wcześniej, w latach 2007-2019, piastował funkcję Prezesa Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o., a do marca 2019 r. również Prezesa Zarządu spółek Lemon Records sp. z o.o. i Eska TV S.A.

W latach 1984-88 był dyrektorem na Politechnice Wrocławskiej, później przez rok pracował jako Asystent Prezesa i przedstawiciel handlowy spółki „Intersoft”, następnie od 1990 do 1991 roku jako przedstawiciel handlowy w Monachium spółki „Ampol”. Od 1992 roku pracował w firmie Przedsiębiorstwo Zagraniczne „Solpol”, do 1993 roku na stanowisku Zastępcy Dyrektora, a następnie jako Dyrektor Biura Prawnego. W 1994 roku związał się z Telewizją Polsat, gdzie do 2007 roku zajmował stanowisko Dyrektora Biura Zarządu oraz pełnił funkcję Prokurenta. Jednocześnie od marca 2005 do września 2006 pełnił funkcję Zastępcy Dyrektora Generalnego Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Sprawował również funkcje członka rad nadzorczych m.in. w spółkach Plus Bank S.A. i Elektrim S.A.

Ukończył studia na Wydziale Germanistyki Uniwersytetu Wrocławskiego.

Maciej Stec jest Wiceprezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku, odpowiedzialnym za strategię i nowe obszary rozwoju biznesowego. W Zarządzie Spółki zasiada od listopada 2014 roku. W kwietniu 2019 roku objął również funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki Polkomtel Sp. z o.o. oraz Członka Rady Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o. Zasiada w Radzie Nadzorczej spółki Muzo.fm Sp. z o.o. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polsat Ltd. oraz Polsat Jim Jam Ltd.

W latach 2007-2019 był Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Dyrektorem Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych, natomiast w okresie 2018-2019 pełnił funkcję Prezesa Zarządu w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z rynkiem telewizyjnym. Od 1998 roku pracował m.in. w domu mediowym OMD Poland Sp. z o.o. należącym do Omnicom Group, gdzie w latach 1998-2003 zajmował stanowisko dyrektora Brand & Media OMD. Od lutego 2003 do maja 2007 roku pełnił funkcję dyrektora zarządzającego biura reklamy Telewizji Polsat - Polsat Media Sp. z o.o. (obecnie Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.).

Ukończył studia na kierunku zarządzanie i marketing Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Jacek Felczykowski jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. W ramach Grupy odpowiada za obszary: budowy i utrzymania sieci telekomunikacyjnej oraz szeroko rozumianej technologii. Dysponuje wieloletnim i wszechstronnym doświadczeniem w zarządzaniu spółkami z obszaru finansów oraz obszaru innowacyjnych technologii, takich jak informatyka i telekomunikacja. Od 2015 roku pełni funkcję Członka Zarządu Polkomtel Sp. z o.o.

W latach 2006-2008 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Centrum Obsługi Wierzytelności Cross Sp. z o.o., a od 2007 do 2008 roku Członka Zarządu TFI Plejada S.A. W latach 2008-2010 jako Prezes Zarządu kierował spółką NFI Midas S.A., będącą jednym ze światowych pionierów wdrażania szybkiego, bezprzewodowego Internetu w technologii LTE. W latach 2010-2012 był Prezesem Zarządu Sferia S.A., a od 2011 do 2013 roku Prezesem Zarządu spółki IT Polpager S.A.

Aneta Jaskólska jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w Spółce za Pion Obsługi Klienta oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa, w tym cyberbezpieczeństwa. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach INFO-TV-FM Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., oraz Polkomtel Sp. z o.o. Zajmuje także stanowisko Wiceprezesa Stowarzyszenia Program Czysta Polska.

W latach 2004-2007 pełniła funkcję Prokurenta i Dyrektora Departamentu Prawnego UPC Polska Sp. z o.o. Wchodziła w skład Komisji Prawa Autorskiego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w doradztwie i obsłudze prawnej dużych podmiotów gospodarczych.

Ukończyła Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, a także aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie uzyskując tytuł radcy prawnego. Jest również absolwentką Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego (na kierunku Prawo Autorskie, Wydawnicze i Prasowe).

Agnieszka Odorowicz jest Członkiem Zarządu Spółki od marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową oraz zarządzanie studiami Spółki.

W latach 2001-2009 była pracowniczką naukową w Katedrze Handlu i Instytucji Rynkowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, autorką publikacji nt. zarządzania kulturą, ekonomii kultury i promocji regionów. Władze uczelni powołały ją w latach 2002-2004 na funkcję dyrektora Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 2003-2004 była pełnomocniczką Ministra Kultury ds. funduszy strukturalnych, odpowiedzialną za negocjacje z Komisją Europejską ws. wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 dyrektor artystyczna Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentka kilkudziesięciu programów dla telewizji publicznej. W latach 2004-2005 pełniła funkcję sekretarza stanu w Ministerstwie Kultury, odpowiadała za departament prawny, departament ekonomiczny, sprawy europejskie i współpracę z Parlamentem. W tym samym czasie była przewodniczącą międzyresortowego zespołu do spraw polityki państwa w dziedzinie mediów. W latach 2005-2010 pierwsza dyrektor Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybrana w konkursie na to stanowisko, zarządzała Polskim Instytutem Sztuki Filmowej do października 2015 roku. W latach 2014-2015 pełniła funkcję członka Rady Nadzorczej Polskiego Radia SA.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury. Współautorka licznych publikacji na temat ekonomii kultury. Odznaczona za zasługi dla kultury m.in. Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski.

Katarzyna Ostap-Tomann związana jest z Grupą Cyfrowego Polsatu od 2009 roku, gdzie od 2015 roku pełniła funkcję zastępcy CFO Grupy Kapitałowej, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polkomtel Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o. i Polsat License Ltd. Ponadto jest Członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A. Wcześniej, do kwietnia 2019 roku, pełniła również funkcję Członka Zarządu w Telewizji Polsat Sp. z o.o.

Posiada wiedzę i umiejętności w zakresie branży mediowej i telekomunikacyjnej, jak również w zakresie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej.

W latach 1996–2004 pracowała w Philip Morris w Polsce i w regionalnej centrali firmy w Szwajcarii na różnych stanowiskach związanych z finansami, gdzie zdobywała wszechstronne doświadczenie w obszarze finansów korporacyjnych, sprawozdawczości finansowej, rachunkowości zarządczej oraz audytu wewnętrznego. W latach 2004–2009 pracowała w Grupie TVN na stanowisku Kontrolera Finansowego grupy kapitałowej. Była odpowiedzialna za przygotowanie sprawozdań finansowych na poziomie grupy kapitałowej oraz raportowanie wewnętrzne. W 2009 roku objęła stanowisko Dyrektora Kontrolingu a w 2012 Dyrektora Finansowego w Cyfrowym Polsacie. Od 2011 roku pełniła funkcję Dyrektora Finansowego a następnie od 2014 roku Członka Zarządu Telewizji Polsat.

Od 2001 roku jest Członkiem ACCA. W latach 2013-2017 była Członkiem Rady ACCA w Polsce. Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz posiada tytuł MBA Oxford Brookes University.

8.6.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu

Zgodnie ze Statutem Zarząd Spółki prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są:

- w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu łącznie z prokurentem,
- w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu, Członek Zarządu oraz prokurent, wszyscy trzej działający łącznie.

Zarząd działa na podstawie przepisów prawa obowiązującego, Statutu Spółki, Regulaminów: Zarządu, Rady Nadzorczej, Regulaminu Organizacyjnego Spółki, Regulaminu Pracy i Regulaminu Wynagradzania Pracowników oraz na podstawie uchwał Walnego Zgromadzenia.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki kolegiально, natomiast poszczególni jego członkowie zarządzają przydzielonymi im w ramach podziału zadań obszarami działalności operacyjnej Spółki, zgodnie z opisami zawartymi w punkcie 8.6.2.

Do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia Spółki.

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.

Zgodnie z art. 13 ust. 1.3 Statutu Spółki, począwszy od dnia 1 stycznia 2025 r. Zarząd Spółki zobowiązany jest prowadzić sprawy Grupy w taki sposób, aby współczynnik zadłużenia, liczony jako stosunek zadłużenia netto Grupy do zysku EBITDA, w żadnym momencie nie przekroczył poziomu 2,0x. W okresie do 31 grudnia 2024 r. Zarząd Spółki zobowiązany jest prowadzić sprawy Grupy w taki sposób, aby ww. współczynnik zadłużenia nieprzekraczający poziomu 2,0x został osiągnięty najpóźniej do dnia 31 grudnia 2024 r. Weryfikacja wartości ww. współczynnik zadłużenia Grupy na dzień 31 grudnia 2024 r. nastąpi w chwili zatwierdzenia przez Zarząd i Radę Nadzorczą skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2024 r.

Członkowie Zarządu mogą uczestniczyć w posiedzeniach Rady Nadzorczej. Członkowie Zarządu mogą ponadto uczestniczyć w obradach każdego Walnego Zgromadzenia. Udzielają oni merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki na podstawie podjętych uchwał.

Uchwały Zarządu podejmowane są na posiedzeniu. W wyjątkowych przypadkach uchwały Zarządu mogą być podejmowane bez odbycia posiedzenia w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwały Zarządu podejmowane na posiedzeniu zapadają bezwzględną większością głosów. W przypadku równości głosów decyduje głos Prezesa Zarządu. Uchwały Zarządu mogą być podjęte, jeżeli wszyscy członkowie Zarządu zostali prawidłowo powiadomieni o posiedzeniu Zarządu, a w posiedzeniu Zarządu bierze udział więcej niż połowa składu Zarządu.

Uchwały Zarządu podejmowane w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość zapadają, jeżeli projekt uchwały został skutecznie doręczony wszystkim Członkom Zarządu oraz Przewodniczącemu Rady Nadzorczej, w głosowaniu wzięli udział wszyscy Członkowie Zarządu, a zgodę na uchwałę wyraziła bezwzględna większość Członków Zarządu. Natychmiast po podjęciu uchwały Prezes Zarządu ma obowiązek doręczyć Przewodniczącemu Rady Nadzorczej uchwałę w uchwalonym brzmieniu wraz z informacją o wyniku głosowania.

W posiedzeniach Zarządu ma prawo brać udział Przewodniczący Rady Nadzorczej oraz członek lub członkowie Rady Nadzorczej pisemnie wskazany/wskazani przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Prezes Zarządu ma obowiązek zawiadomić pisemnie Przewodniczącego Rady Nadzorczej o terminie i porządku obrad posiedzenia Zarządu. Zawiadomienie, o którym mowa powyżej następuje na co najmniej 72 godziny przed terminem posiedzenia. Wyjątkowo może nastąpić w terminie krótszym za pisemną zgodą Przewodniczącego Rady Nadzorczej. W posiedzeniach Zarządu ma prawo brać udział prokurent Spółki. Zarząd wraz z powiadomieniem o terminie posiedzenia doręcza prokurentowi porządek obrad.

Zarząd Spółki zobowiązany jest zachować w Spółce ciągłość prokur, w szczególności w razie wygaśnięcia prokury z jakiegokolwiek przyczyny Zarząd zobowiązany jest powołać natychmiast kolejnego prokurenta. Do udzielenia prokury wymagana jest zgoda wszystkich Członków Zarządu, z tym że dopuszcza się jedynie ustanowienie prokury nakładającej na prokurenta obowiązek dokonywania czynności łącznie z Prezesem oraz Członkiem Zarządu Spółki. Prokura może być udzielona przez Zarząd Spółki jedynie kandydatom zaakceptowanym przez Radę Nadzorczą Spółki. Odwołać prokurę może każdy z Członków Zarządu.

8.6.4. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Zasady wynagradzania Członków Zarządu regulowane są Polityką Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej. Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Zarządu w 2020 roku zostały zawarte w Nocie 46 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

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

Spółka zawarła umowy menedżerskie z następującymi Członkami Zarządu: Aneta Jaskólska, Agnieszka Odorowicz oraz Katarzyna Ostap-Tomann. Umowy te nie przewidują wypłaty rekompensaty w przypadku rezygnacji wymienionych Członków Zarządu lub zwolnienia ich z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

8.7. Rada Nadzorcza Spółki

8.7.1. Zasady powoływania i odwoływania Członków Rady Nadzorczej

Zgodnie z art. 19 Statutu Spółki, Rada Nadzorcza składa się z pięciu do dziewięciu Członków, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Członek Rady Nadzorczej może zostać powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia Spółki na stanowisko Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Przewodniczącego Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje TiVi Foundation z siedzibą w Vaduz, Liechtenstein zgodnie z prawem osobistym tego akcjonariusza. Pozostałych członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie Spółki.

Kadencja Rady Nadzorczej wynosi pięć lat i jest wspólna. Walne Zgromadzenie określa liczbę członków Rady Nadzorczej na daną kadencję.

Członkami Rady Nadzorczej Spółki muszą być w większości osoby posiadające obywatelstwo polskie. Członkowie Rady Nadzorczej Spółki są zobowiązani złożyć przed powołaniem pisemne oświadczenie, że zapoznali się ze Statutem Spółki,

Regulaminem Zarządu, Regulaminem Rady Nadzorczej, Regulaminem Organizacyjnym Spółki, Regulaminem Pracy i Regulaminem Wynagradzania Pracowników oraz że zobowiązują się do ich ścisłego przestrzegania i stosowania.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi dwóch Członków spełniających kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016. Członek Rady Nadzorczej powinien przekazać Zarządowi Spółki oraz pozostałym Członkom Rady Nadzorczej oświadczenie o spełnianiu przez niego kryteriów niezależności.

8.7.2. Skład osobowy Rady Nadzorczej

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 1 stycznia 2020 roku wchodziły następujące osoby:

- Marek Kapuściński – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń
- Józef Birka – Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu
- Aleksander Myszką – Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
- Tomasz Szelaąg – Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń, Członek Komitetu Audytu
- Piotr Żak – Członek Rady Nadzorczej.

Na mocy uchwał podjętych w dniu 23 lipca 2020 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło, że Rada Nadzorcza bieżącej kadencji liczyć będzie dziewięciu członków. Jednocześnie Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało z dniem 23 lipca 2020 roku na stanowiska członków Rady Nadzorczej Spółki Pana Marka Grzybowskiego oraz Pana Pawła Ziółkowskiego.

Równolegle, na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 23 lipca 2020 roku Pan Robert Gwiazdowski oraz Pan Leszek Reksa złożyli rezygnację z pełnienia funkcji Członków Komitetu Audytu. Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 7 ust. 3 Regulaminu Rady Nadzorczej Spółki, dokonała uzupełnienia składu Komitetu Audytu, powołując w jego skład Pana Marka Grzybowskiego oraz Pana Pawła Ziółkowskiego. Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 2 ust. 5 Regulaminu Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki, powierzyła funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu Panu Markowi Grzybowskiemu.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2016	2018	2021
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Marek Grzybowski	Niezależny ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu	2020	2020	2021
Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej	2008	2018	2021
Aleksander Myszką	Członek Rady Nadzorczej	2015	2018	2021
Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej	2008	2018	2021
Tomasz Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu	2016	2018	2021
Paweł Ziółkowski	Niezależny ⁽¹⁾ Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2020	2020	2021
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	2018	2018	2021

(1) spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

Marek Kapuściński wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki dnia 1 października 2016 roku, a od 25 października 2016 roku pełni funkcję jej Przewodniczącego, wchodzi także w skład Komitetu ds. Wynagrodzeń. Ukończył studia magisterskie na Wydziale Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie (obecnie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) oraz studia podyplomowe w SEHNAP we współpracy ze Stern School of Business – New York University.

Do końca września 2016 roku przez ponad 25 lat związany był z firmą Procter&Gamble. Od lipca 2011 roku jako Dyrektor Generalny i Wiceprezydent (czyt. Prezes Zarządu/CEO) dla kluczowych 9 rynków Europy Środkowej, a przedtem od stycznia 2007 roku dla Polski i krajów bałtyckich. Obecnie sprawuje również funkcję Członka rad nadzorczych w Banku Handlowym w Warszawie S.A. oraz Cydrownia S.A. oraz zajmuje się działalnością doradczą w ramach Essences Consulting Group. Zaangażowany jest także w działalność organizacji pożytku publicznego działających na rzecz rozwoju młodej polskiej kultury i sztuki.

Józef Birka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego. Od samego początku związany z Telewizją Polsat, pełnił funkcję Prezesa Zarządu Telewizji Polsat w okresie pierwszego procesu koncesyjnego, w wyniku którego Polsat otrzymał koncesję na nadawanie pierwszego niezależnego ogólnopolskiego kanału telewizyjnego. Od momentu powstania Członek Rady Fundacji Polsat, jednej z największych charytatywnych organizacji pozarządowych w Polsce.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego. Jest Członkiem Rady Nadzorczej Polkomtel Sp. z o.o., Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Elektrim S.A. W latach 2004-2006 był Członkiem Rady Nadzorczej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Aktywnie działał w Związku Pracodawców Prywatnych Mediów w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”. Uhonorowany przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem „Adwokatura zasłużonym”.

Marek Grzybowski został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2020 roku, jest Przewodniczącym Komitetu Audytu. Doc. dr Marek Grzybowski jest pracownikiem w Katedrze Prawa Finansowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego od roku 1977.

Jest autorem i współautorem licznych publikacji naukowych: monografii, komentarzy do Ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, artykułów do fachowych czasopism oraz interpretacji prawnych. Przedmiotem jego szczególnego zainteresowania są zagadnienia publicznego prawa bankowego, a przede wszystkim kwestie regulacyjne i nadzorcze dotyczące rynku finansowego oraz systemów gwarantowania depozytów bankowych.

Dr Marek Grzybowski jest radcą prawnym i, począwszy od roku 1983, członkiem Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. W latach 1987 – 2000 był partnerem w kancelariach: Consultor LC and T. Komosa, C. Wiśniewski, M. Grzybowski and Wspólnicy sp.k. W latach 2001-2003 był partnerem w międzynarodowej kancelarii Linklaters LP, a następnie, do 2020 r., radcą prawnym i prokurentem reprezentującym tę kancelarię. W okresie od 1995 do 1999 roku zasiadał w Radzie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego i został powołany na stanowisko Przewodniczącego Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego na kadencję 1999-2003.

W 2005 roku dr Marek Grzybowski został odznaczony Złotym Krzyżem Zasługi za pracę na rzecz polskiego systemu bankowego.

Od 1997 roku dr Marek Grzybowski jest redaktorem naczelnym czasopisma „Glosa – Prawo Gospodarcze w Orzeczeniach i Komentarzach” – do 2005 roku miesięcznika, a następnie kwartalnika prawniczego wydawanego przez Wolters Kluwer. W latach 1999-2007 był członkiem komitetu redakcyjnego kwartalnika „Bezpieczny Bank”, a w latach 1999-2003 jego redaktorem naczelnym. Obecnie zasiada w komitecie redakcyjnym czasopisma The European Journal of Legal Education.

Od 2012 roku pełni funkcję prodziekana ds. finansowych Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

W 2014 roku dr Marek Grzybowski został wybrany na członka zarządu Europejskiego Stowarzyszenia Wydziałów Prawa (ELFA), gdzie od kwietnia 2019 roku pełni funkcję Prezesa.

Robert Gwiazdowski zasiada w Radzie Nadzorczej Spółki od lipca 2008 roku. Jest doktorem habilitowanym nauk prawnych i profesorem Uczelni Łazarskiego. Jest praktykującym adwokatem i doradcą podatkowym.

W latach 2005-2014 był Prezydentem Centrum Adama Smitha. Obecnie jest Przewodniczącym Rady Programowej. W latach 2006–2007 był przewodniczącym rady nadzorczej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Obecnie jest członkiem rad nadzorczych spółek giełdowych: DGA S.A., SARE S.A. oraz Domu Maklerskiego IDM S.A. i MNI S.A., która prowadzi działalność w zakresie telefonii i telewizji.

Aleksander Myszka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego.

W roku 1976 rozpoczął wykonywanie zawodu adwokata w Zespole Adwokackim w Oleśnicy, a następnie w Zespole adwokackim Nr 4 we Wrocławiu, którym kierował przez dwie kadencje. Prowadził bogatą praktykę cywilistyczną, a od połowy lat 80-tych specjalizował się w dziedzinie prawa handlowego, rozwijając obsługę podmiotów gospodarczych. Został wyróżniony przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem "Adwokatura Zasłużonym". Z Telewizją Polsat związany od początku jej istnienia, jest jednym z współtwórców stacji. Przez 12 lat – w okresie od 1995 do 2007 - roku zajmował stanowisko Prezesa Zarządu Telewizji Polsat.

Od kwietnia 2007 roku Aleksander Myszka zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat a od listopada 2011 roku w Radzie Nadzorczej Polkomtel. Zasiada również w Radzie Fundacji Polsat od początku jej powstania, tj. od 1996 roku. Jest także współzałożycielem i członkiem Stowarzyszenia Kreatywna Polska – skupiającym środowisko twórców i przemysłów kreatywnych, którego celem jest głównie ochrona praw autorskich i własności intelektualnej. W 2015 roku został powołany do Rady Instytutu Sztuki Filmowej.

Leszek Reksa został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2008 roku. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). Ukończył wiele seminariów i szkoleń specjalistycznych z zakresu zarządzania i finansów, w tym seminarium na temat zarządzania spółkami kapitałowymi na Wydziale Finansów DePaul University w Chicago.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych w różnych przedsiębiorstwach, w tym dwudziestoletnie w bankowości na różnych stanowiskach menedżerskich (Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.). Posiada również wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego – był Prezesem Zarządu PHU BIMOT S.A., Członkiem Rady Nadzorczej Bankowego Funduszu Leasingowego S.A. i Członkiem Rady Nadzorczej Zakładów Azotowych Kędzierzyn S.A. oraz Wiceprezesem Zarządu (CFO) AGRAIMPEX Sp. z o.o. Aktualnie jest Członkiem Rady Nadzorczej EBU Węgrzynowo Sp. z o.o.

Tomasz Szelağ jest Członkiem Rady Nadzorczej Spółki od października 2016 roku, jest Przewodniczącym Komitetu ds. Wynagrodzeń oraz wchodzi w skład Komitetu Audytu. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny. Z Cyfrowym Polsatem związany jest od 2009 roku. W 2016 roku został powołany w skład Rad Nadzorczych spółek Polkomtel Sp.z o.o., Telewizja Polsat Sp.z o.o. oraz ZE PAK S.A.

Posiada obszerną wiedzę i umiejętności w zakresie sektora mediowego i telekomunikacyjnego, jak również finansów, bankowości oraz sporządzania i weryfikowania sprawozdań finansowych.

W latach 2000-2003 był asystentem w Katedrze Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, by w maju 2003 roku obronić doktorat na temat transakcji hedgingowych stosowanych przez światowych producentów miedzi i zostać adiunktem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. W latach 2003 - 2004 zajmował też stanowisko adiunkta w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu - Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Równoległe z karierą naukową rozwijał karierę zawodową, zdobywając doświadczenia na stanowiskach menadżerskich w obszarze finansów i inwestycji. Od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź S.A., a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego, by we wrześniu 2004 roku zostać Dyrektorem tego Departamentu. W grudniu 2004 roku został Dyrektorem Departamentu Zabezpieczeń KGHM i funkcję tę pełnił do marca 2007 roku. Od kwietnia 2007 roku do czerwca 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. W Telefonii Dialog S.A. odpowiadał za zarządzanie finansami, księgowość, kontroling i budżetowanie, nadzór właścicielski i inwestycje kapitałowe, logistykę i zakupy, zarządzanie projektami oraz IT.

Od maja 2009 roku do września 2016 roku pełnił w Cyfrowym Polsacie funkcję Członka Zarządu ds. Finansów i odpowiadał za szeroko rozumiane finanse w całej grupie kapitałowej. W latach 2010-2016 roku zasiadał w zarządach licznych spółek z Grupy Polsat, w tym: Telewizja Polsat (październik 2011 – październik 2014), INFO-TV-FM (lipiec 2012 – listopad 2016), CPSPV1 i CPSPV2 (kwiecień 2013 – listopad 2016), Plus TM Management (kwiecień 2014 – grudzień 2016) oraz Polkomtel (wrzesień 2014 – grudzień 2016). Zajmował także stanowiska Prezesa Zarządu w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (2010-2016) oraz Telewizji Polsat Holdings Sp. z o.o. (2012-2016). Był również członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A. (2016-2018).

Paweł Ziółkowski wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2020 roku, jest Członkiem Komitetu Audytu. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

bogate doświadczenie w dziedzinie bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, w szczególności w zakresie zarządzania finansami, zarządzania ryzykiem, zarządzania relacjami, jak również w obszarach finansowania handlu i rynków dłużnych.

Karierę w bankowości rozpoczął w 1992 roku w ING Banku, gdzie piastował stanowisko dyrektora departamentu finansów handlowych do roku 1996. W latach 1996-1998 zajmował stanowisko Członka Zarządu SBC Warburg Sp. z o.o. odpowiedzialnego w szczególności za rynki instrumentów dłużnych oraz finansowanie handlu. Od 1998 roku związany był z bankiem RBS Bank Polska S.A. (wcześniej ABN AMRO Bank Polska S.A.), gdzie pełnił różne funkcje. W latach 2000-2001 zajmował stanowisko dyrektora, a następnie, od 2001 roku, Członka Zarządu odpowiedzialnego za pion bankowości korporacyjnej. W 2004 roku został powołany na stanowisko Prezesa Zarządu RBS Bank Polska, które zajmował do roku 2019. W latach 2000-2019 był członkiem Komitetu Kredytowego oraz Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami w RBS Bank Polska.

Od 2009 do 2016 roku zasiadał w Radzie Związku Banków Polskich.

Piotr Żak został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2018 roku. Ukończył studia ekonomiczne na Royal Holloway, University of London. Jest również absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Od 2014 roku prowadzi działalność biznesową w Polsce w zakresie między innymi budowania i wspierania przedsięwzięć typu start-up. Swoją aktywność koncentruje w sektorze nowoczesnych technologii, w szczególności tworząc i rozwijając innowacyjne projekty związane z wykorzystaniem potencjału mediów internetowych i tradycyjnych, rozrywki internetowej, wykorzystania transmisji danych w rozwiązaniach, usługach i produktach skierowanych do klientów indywidualnych i biznesowych. Swoje zainteresowania zawodowe realizuje również w opracowywaniu i wdrażaniu nowoczesnych narzędzi w komunikacji marketingowej przedsiębiorstw z branży mediów i telekomunikacji.

Jest twórcą między innymi takich firm jak Frenzy Sp. z o.o., dynamicznie rozwijającego się podmiotu z branży E-sportu, zajmującą się od 2018 roku produkcją audycji dla programu Polsat Games, oraz Golden Coil Sp. z o.o., prowadzącej działalność w obszarze marketingu i reklamy internetowej.

Od marca 2016 roku zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o., a od czerwca 2018 roku w Radzie Nadzorczej Netii S.A., w której obecnie pełni funkcję Przewodniczącego. Od czerwca 2018 roku zasiada w Radzie Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat. W kwietniu 2019 roku został powołany do Rady Nadzorczej Polkomtel Sp. z o.o., operatora sieci Plus. W Radzie Nadzorczej Asseco Poland S.A. zasiada od lipca 2020 roku. W lipcu 2020 roku został powołany do Rady Nadzorczej Mobitem Polska sp. z o.o. Od listopada 2020 roku zasiada w Radzie Nadzorczej w Grupa Interia.pl Sp. z o.o.

8.7.3. Kompetencje i zasady działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, a także w oparciu o Statut Spółki oraz Regulamin Rady Nadzorczej.

Zgodnie ze Statutem Spółki Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności. W celu sprawowania nadzoru w zakresie i na warunkach przewidzianych Statutem Rada Nadzorcza ma prawo badać wszystkie dokumenty Spółki, żądać od Zarządu sprawozdań i wyjaśnień oraz dokonywać rewizji stanu majątku Spółki. Rada Nadzorcza wykonuje swoje obowiązki kolegalnie, może jednak delegować swoich członków do samodzielnego pełnienia określonych czynności nadzorczych. Rada powołuje komitety w przypadkach prawem przewidzianych. Rada może powołać ponadto inne komitety, określając zakres i zasady ich działania.

Przewodniczący Rady Nadzorczej uprawniony jest do samodzielnego pełnienia czynności nadzorczych nad sposobem wykonywania przez Zarząd zobowiązań przewidzianych w art. 13 ust. 1.3 Statutu Spółki, a także nad działalnością Zarządu w zakresie umów, przychodów, kosztów i wydatków.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należą sprawy zastrzeżone przepisami kodeksu spółek handlowych oraz postanowieniami Statutu, a w szczególności:

- a) badanie rocznego sprawozdania finansowego Spółki i skonsolidowanego sprawozdania finansowego zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami, jak i stanem faktycznym, badanie rocznego sprawozdania Zarządu z działalności Spółki wraz z oceną pracy Zarządu, tudzież badanie wniosków Zarządu co do podziału zysku albo pokrycia strat oraz składanie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu sprawozdania pisemnego z wyników powyższych badań,
- b) sporządzanie i przedstawianie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu sprawozdania z działalności Rady Nadzorczej, oceny sytuacji Spółki, oceny sposobu wypełniania przez Spółkę obowiązków informacyjnych, oceny racjonalności prowadzonej przez Spółkę polityki, w tym m.in. polityki cenowej, jak również oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki, w każdym powyżej wymienionym przypadku z uwzględnieniem przyjętych przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego,
- c) delegowanie członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż trzy miesiące do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu odwołanego, który złożył rezygnację albo z innych przyczyn niemogącego sprawować swoich czynności,
- d) ustalanie wynagrodzenia członków Zarządu,
- e) wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdań finansowych Spółki,
- f) wyrażanie zgody na wypłatę akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy,
- g) zatwierdzanie warunków, planów i cen zakupów oraz sprzedaży przez Spółkę towarów i usług w zakresie określonym przez Regulamin Zarządu lub uchwałę Rady Nadzorczej.

Ponadto do kompetencji Rady Nadzorczej należą następujące sprawy:

- a) rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia,
- b) zatwierdzanie kwartalnych, rocznych i wieloletnich planów działalności Spółki opracowanych przez Zarząd oraz bieżąca kontrola ich realizacji,
- c) ustalanie wysokości wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu,
- d) wyrażanie zgody na powołanie i odwołanie członków rady nadzorczej spółek: Telewizja Polsat sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółkę Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółkę Netia S.A. z siedzibą w Warszawie oraz każdej spółki z Grupy, której EBITDA za ostatnie 12 miesięcy była wyższa niż 5% skonsolidowanej EBITDA Grupy, z wyłączeniem członków rady nadzorczej ww. spółek, powoływanych i odwoływanych na podstawie uprawnień osobistych przyznanych wspólnikowi albo akcjonariuszowi ww. spółek,
- e) wyrażanie zgody na dokonanie przez Spółkę jakiegokolwiek czynności prawnej skutkującej lub mogącej skutkować rozporządzeniem lub zobowiązaniem z jakiegokolwiek tytułu wobec jednego podmiotu o wartości przekraczającej jednorazowo lub w skali rocznej 0,2% jednostkowej EBITDA Spółki za ostatni rok obrotowy,
- f) zatwierdzanie wyboru oferentów w postępowaniach przetargowych Spółki oraz zatwierdzanie ofert składanych przez Spółkę w postępowaniach przetargowych,
- g) wyrażanie zgody na każde nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości, a także na ustanowienie ograniczonego prawa rzeczowego na nieruchomości, użytkowaniu wieczystym lub udziale w nieruchomości, o wartości do wysokości 0,2% jednostkowej EBITDA Spółki za ostatni rok obrotowy,

- h) wyrażanie zgody na zatrudnianie na stanowiskach dyrektora, zastępcy dyrektora, eksperta lub doradcy bez względu na podstawę tego zatrudnienia, w szczególności w ramach stosunku pracy, jak i innych stosunków prawnych. Zgody Rady Nadzorczej wymaga również zmiana i rozwiązanie zatrudnienia, o którym mowa powyżej,
- i) zatwierdzanie Regulaminu Pracy i Regulaminu Wynagradzania Pracowników,
- j) wyrażanie zgody na ubieganie się, zmianę lub zrzeczenie się jakiegokolwiek koncesji lub zezwolenia, o których mowa w art. 6 ust. 2 Statutu, a także na ich przenoszenie lub udostępnianie osobom trzecim,
- k) wyrażanie zgody na zawarcie przez Zarząd każdej umowy o świadczenie usług doradczych,
- l) wyrażanie zgody na emisję przez Spółkę obligacji innych niż obligacje zamienne na akcje lub obligacje z prawem pierwszeństwa,
- m) wyrażanie zgody na każde nabycie, zbycie, objęcie lub obciążenie akcji i udziałów w spółkach, jak również jakiegokolwiek tytułów uczestnictwa w innych niż spółki, podmiotach i organizacjach,
- n) zatwierdzanie planu połączenia i podziału Spółki przed jego uzgodnieniem, jak również planu przekształcenia Spółki.

Począwszy od dnia 1 stycznia 2025 r. Rada Nadzorcza nie może wyrazić zgody na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania z jakiegokolwiek tytułu, w wyniku którego współczynnik zadłużenia, wyrażony jako stosunek zadłużenia netto Grupy do zysku EBITDA, może przekroczyć poziom 2,0x.

Szczegółowe warunki działania i funkcjonowania Rady Nadzorczej, w tym zasady funkcjonowania poszczególnych jej komitetów, określa Regulamin Rady Nadzorczej uchwalony przez Walne Zgromadzenie. Zmiana Regulaminu Rady Nadzorczej wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia.

Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się co najmniej raz na kwartał. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej. W razie nieobecności Przewodniczącego posiedzenie Rady Nadzorczej zwołuje Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego posiedzenie zwołuje członek Rady Nadzorczej wskazany na piśmie przez Przewodniczącego. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwoływane są z urzędu, na wniosek Zarządu albo co najmniej dwóch Członków Rady Nadzorczej. Posiedzeniom Rady Nadzorczej przewodniczy Przewodniczący Rady, a pod jego nieobecność Wiceprzewodniczący Rady, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego Członek Rady wskazany przez Przewodniczącego. W posiedzeniach Rady Nadzorczej poza Członkami Rady mogą uczestniczyć Członkowie Zarządu, prokurent oraz zaproszeni goście. Przewodniczący posiedzeniu Rady może zarządzić opuszczenie sali obrad przez osoby inne niż Członkowie Rady Nadzorczej.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają większością dwóch trzecich głosów oddanych. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie na posiedzenie Rady wszystkich Członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu więcej niż połowy składu Rady. Członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego Członka Rady Nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu Rady Nadzorczej.

Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane bez odbywania posiedzenia w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwały podejmowane w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, a także drogą elektroniczną, zapadają, jeżeli projekt uchwały został doręczony skutecznie wszystkim Członkom Rady Nadzorczej, w głosowaniu wzięli udział wszyscy Członkowie Rady Nadzorczej, a za uchwałą głosowało co najmniej dwie trzecie Członków Rady. Uchwały mogą być podejmowane również drogą elektroniczną. Głosowanie w trybie elektronicznym zarządza Przewodniczący Rady Nadzorczej. Pod nieobecność Przewodniczącego głosowanie w trybie elektronicznym zarządza Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego Rady członek Rady wyznaczony przez Przewodniczącego.

W 2020 roku Rada Nadzorcza odbyła 15 posiedzeń. W związku z obostrzeniami wprowadzonymi w wyniku epidemii COVID-19, większość posiedzeń Rady Nadzorczej odbyła się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były w trybie przewidzianym w art. 21 ust. 4 Statutu Spółki oraz § 5 ust. 4 Regulaminu Rady Nadzorczej tj. przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość. Średnia frekwencja na posiedzeniach Rady Nadzorczej w 2020 roku wynosiła 100%.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję Członków Rady Nadzorczej w posiedzeniach w 2020 roku.

Członek Rady Nadzorczej	Średnia frekwencja w posiedzeniach w 2020 roku
Marek Kapuściński	100%
Józef Birka	100%
Marek Grzybowski ⁽¹⁾	100%
Robert Gwiazdowski	100%
Aleksander Mysza	100%
Leszek Rekxa	100%
Tomasz Szelağ	100%
Paweł Ziółkowski ⁽¹⁾	100%
Piotr Źak	100%

(1) Członek Rady Nadzorczej w okresie od 23 lipca 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku, obecność za wskazany okres.

8.7.4. Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu, Komitet do spraw Wynagrodzeń lub Komitet Strategiczny, a także komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

Funkcjonowanie Komitetu Audytu regulują postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu. Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów pozostałych komitetów stosuje się postanowienia Regulaminu Rady Nadzorczej. Komitety te mogą być powoływane przez Radę Nadzorczą spośród jej Członków, w drodze uchwały. Komitet wybiera, w drodze uchwały, Przewodniczącego danego komitetu spośród swoich Członków. Mandat Członka danego komitetu wygasa wraz z wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza może w drodze uchwały postanowić o odwołaniu ze składu danego komitetu także przed wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Odwołanie ze składu komitetu nie jest równoznaczne z odwołaniem ze składu Rady Nadzorczej.

Pierwsze posiedzenie komitetu zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny wskazany przez niego Członek Rady Nadzorczej. Posiedzenia komitetów są zwoływane w miarę potrzeb przy zapewnieniu wypełniania przez dany komitet powierzonych mu zadań. Protokoły posiedzeń oraz uchwały podjęte przez komitet są udostępniane Członkom Rady niewchodzącym w skład danego komitetu. Pracami danego komitetu kieruje Przewodniczący komitetu. Przewodniczący sprawuje również nadzór nad przygotowywaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu. Zgodnie z art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, w Spółce funkcjonuje Komitet Audytu.

W skład **Komitetu Audytu** na dzień 1 stycznia 2020 roku wchodzili następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Rekxa, niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelağ.

Na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 23 lipca 2020 roku Pan Robert Gwiazdowski oraz Pan Leszek Rekxa złożyli rezygnację z pełnienia funkcji Członków Komitetu Audytu. Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 7 ust. 3 Regulaminu Rady Nadzorczej Spółki, dokonała uzupełnienia składu Komitetu Audytu, powołując w jego skład Pana Marka Grzybowskiego oraz Pana Pawła Ziółkowskiego oraz powierzyła funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu Panu Markowi Grzybowskiemu na § 2 ust. 5 Regulaminu Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki.

Skład **Komitetu Audytu** na dzień 31 grudnia 2020 roku prezentował się następująco:

- Marek Grzybowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Paweł Ziółkowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelağ.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi, o których mowa w art. 128 ust. 1 oraz art. 129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

W 2020 roku odbyło się 9 posiedzeń Komitetu Audytu. W związku z obostrzeniami wprowadzonymi w wyniku epidemii COVID-19, większość posiedzeń Komitetu Audytu odbyła się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję członków Komitetu Audytu w posiedzeniach w 2020 roku:

Członek Rady Nadzorczej	Średnia frekwencja w posiedzeniach w 2020 roku
Marek Grzybowski ⁽¹⁾	100%
Robert Gwiazdowski ⁽²⁾	100%
Leszek Rekxa ⁽²⁾	100%
Tomasz Szelağ	100%
Paweł Ziółkowski ⁽¹⁾	100%

(1) Członek Komitetu Audytu w okresie od 23 lipca 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku, obecność za wskazany okres.

(2) Członek Komitetu Audytu do 23 lipca 2020 roku, obecność w 2020 roku za wskazany okres.

W Spółce funkcjonuje ponadto **Komitet do spraw Wynagrodzeń**, w skład którego na dzień 31 grudnia 2020 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Tomasz Szelağ, Przewodniczący Komitetu do spraw Wynagrodzeń,
- Marek Kapuściński.

W ciągu 2020 roku skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń pozostawał bez zmian.

W 2020 roku odbyły się cztery posiedzenia Komitetu do spraw Wynagrodzeń. W związku z obostrzeniami wprowadzonymi w wyniku epidemii COVID-19, większość posiedzeń Komitetu Audytu odbyła się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję członków Komitetu do spraw Wynagrodzeń w posiedzeniach w 2020 roku.

Członek Rady Nadzorczej	Średnia frekwencja w posiedzeniach w 2020 roku
Tomasz Szelağ	100%
Marek Kapuściński	100%

Komitet Audytu

Zgodnie z Regulaminem Komitetu Audytu w skład Komitetu wchodzi przynajmniej trzech członków powoływanych na okres kadencji Rady Nadzorczej. Przewodniczący Komitetu jest powoływany przez Radę Nadzorczą Spółki. Większość Członków Komitetu, w tym jego Przewodniczący, jest niezależna od Spółki, tj. spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

Spółród członków Komitetu Audytu, ustawowe kryteria niezależności spełniają następujące osoby:

- Marek Grzybowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Paweł Ziółkowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej.

Niezależność wskazanych Członków Rady Nadzorczej została zweryfikowana przez Radę Nadzorczą na podstawie złożonych przez nich oświadczeń potwierdzających, że spełniają oni kryteria niezależności określone w art. 129 ust. 3 ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016, a ponadto na podstawie informacji zebranych przez Spółkę oraz pochodzących ze Spółki dotyczących relacji ww. osób ze Spółką i innymi spółkami należącymi do Grupy Polsat, w szczególności dotyczących struktury kapitałowej i składu organów spółek z Grupy Polsat, oraz stosunków prawnych pomiędzy ww. osobami oraz Spółką i spółkami z Grupy Polsat.

Członkowie Komitetu Audytu pan Paweł Ziółkowski i pan Tomasz Szelaąg posiadają wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych, które zostały nabyte w trakcie studiów oraz bogatej praktyki zawodowej.

Pan Tomasz Szelaąg posiada ponadto wiedzę i umiejętności z zakresu branży, w której działa Spółka, nabytą podczas wieloletniej kariery zawodowej na kluczowych stanowiskach menedżerskich w Grupie Cyfrowy Polsat, m.in. jako Członek Zarządu ds. Finansów w Cyfrowym Polsacie.

W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Posiedzenia Komitetu Audytu są zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu lub upoważnionego przez niego Członka Komitetu Audytu i odbywają się nie rzadziej niż raz na kwartał, w terminach ustalonych przez Przewodniczącego Komitetu Audytu. Dodatkowe posiedzenia Komitetu Audytu mogą być zwoływane przez Przewodniczącego Komitetu Audytu z inicjatywy Członka Komitetu Audytu, Przewodniczącego Rady Nadzorczej lub innego Członka Rady Nadzorczej, a także na wniosek Zarządu.

Komitet podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu Komitetu jest obecna co najmniej połowa jego Członków, a wszyscy jego Członkowie zostali właściwie zaproszeni. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów, a w przypadku równej ilości głosów, głos rozstrzygający przysługuje Przewodniczącemu Komitetu Audytu. Członkowie Komitetu Audytu mogą brać udział w posiedzeniach Komitetu i głosować osobiście, lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.

Pracami Komitetu Audytu kieruje jego Przewodniczący, który jest odpowiedzialny za przygotowanie porządku obrad każdego posiedzenia lub może wyznaczyć Sekretarza Komitetu Audytu, którego zadaniem jest w szczególności przygotowywanie porządku obrad oraz organizacja dystrybucji dokumentów dotyczących posiedzeń Komitetu. Informacje o posiedzeniu, w tym porządek obrad łącznie z niezbędnymi materiałami muszą być dostarczone Członkom Komitetu Audytu na co najmniej 7 dni przed posiedzeniem, a w nagłych sprawach zwołanie posiedzenia może nastąpić z zachowaniem krótszego terminu niż określony powyżej.

Przewodniczący Komitetu Audytu może zwracać się o przygotowanie odpowiednich materiałów do właściwego Członka Zarządu.

Z przebiegu posiedzenia Komitetu Audytu sporządza się protokół, na którym podpisują wszyscy Członkowie, którzy uczestniczyli w posiedzeniu. Protokoły z posiedzeń Komitetu Audytu wraz z wnioskami, zaleceniami, opiniami i rekomendacjami przedkładane są Radzie Nadzorczej na jej najbliższym posiedzeniu oraz Zarządowi.

Członkowie Rady Nadzorczej niewchodzący w skład Komitetu Audytu mogą z własnej inicjatywy uczestniczyć w posiedzeniach Komitetu bez prawa głosu. Przewodniczący Komitetu Audytu może zapraszać do wzięcia udziału w posiedzeniach Komitetu Audytu Członków Rady Nadzorczej, Zarządu, biegłych rewidentów, pracowników Spółki i inne osoby w charakterze ekspertów.

Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz funkcji audytu wewnętrznego oraz wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania badania przez firmę audytorską.

Zgodnie z zapisami Karty Audytu, Dyrektor ds. Audytu Wewnętrznego spotyka się bezpośrednio z Komitetem Audytu. W trakcie 2020 roku odbyło się 9 razy do roku. Ponadto, na prośbę Komitetu Audytu, uczestniczy w posiedzeniach i przedstawia dodatkowe/uzupełniające informacje.

Komitet Audytu dokonuje oceny oraz kontroluje i monitoruje niezależność biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niebędące badaniem w Spółce oraz wyraża zgodę na świadczenie przez niego tych usług. Komitet Audytu informuje Radę Nadzorczą Spółki o wynikach badania i roli Komitetu w procesie badania oraz wyjaśnia, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce.

Do zadań Komitetu Audytu należy także opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania oraz opracowywanie polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej w Cyfrowym Polsacie

- Zgodnie ze statutem Spółki, organem wybierającym biegłego rewidenta (firmę audytorską) dla wykonania badania ustawowego jest Rada Nadzorcza Spółki, zaś organem zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki jest Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
- Pierwszą umowę z firmą audytorską na przeprowadzenie badania ustawowego Spółka zawiera na okres co najmniej 2 lat, z zastrzeżeniem możliwości rozwiązania umowy w przypadku zaistnienia uzasadnionej podstawy. Zakłada się możliwość jednorazowego przedłużenia umowy na wykonanie badania ustawowego na okres co najmniej 2 lat, przy czym maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.
- Komitet Audytu zatwierdza procedurę wyboru firmy audytorskiej, która ma przeprowadzić badanie ustawowe. Komitet Audytu ma swobodę określenia procedury wyboru.
- W przypadku, gdy wybór firmy audytorskiej dotyczy umowy o badanie ustawowe, procedura wyboru musi spełniać poniższe kryteria:
 - firma audytorska samodzielnie lub w ramach sieci działających na terenie Unii Europejskiej nie wykonywała badania ustawowego na rzecz Spółki przez ciągły okres 5 ostatnich lat, bądź jeśli wykonywała uprzednio przez ciągły okres 5 lat, to upłynął już okres karencji 4 lat od zakończenia ostatniego badania.
 - organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego Rzeczypospolitej Polskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich, publikowanych na stronach internetowych Komisji Nadzoru Audytowego (podstrona www.mf.gov.pl).
 - firma audytorska ani żaden z członków sieci, do której należy firma audytorska, nie świadczyła bezpośrednio ani pośrednio na rzecz Spółki ani jej spółek zależnych w bieżącym roku obrotowym (pierwszym w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług zabronionych w rozumieniu Art. 136. Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („UoBR”), a także w poprzednim roku obrotowym (rok poprzedzający pierwszy w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług dotyczących opracowania i wdrażania procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywania i wdrażania technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej.
- Wartość usług dozwolonych, innych niż wymagane przez przepisy prawa świadczone przez firmę audytorską wykonującą badanie ustawowe Spółki oraz wszystkich podmiotów z jej sieci nie może przekraczać 70% średniego wynagrodzenia za badanie z 3 ostatnich lat.

Główne założenia polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem w Cyfrowym Polsacie

- Spółka nie zawiera z firmą audytorską przeprowadzającą badanie, z podmiotami powiązanymi z tą firmą audytorską oraz z członkami sieci firmy audytorskiej usług umów o świadczenie usług zabronionych w rozumieniu art. 5 ust. 1 akapit drugi Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE.
- Przed zleceniem przez Spółkę prac, które są dozwolonymi usługami niebędącymi badaniem Komitet Audytu przeprowadza ocenę zagrożeń i zabezpieczeń niezależności, o której mowa w art. 69-73 UoBR. Komitet Audytu czuwa także nad zgodnością z prawem wykonywanych prac.

- Do usług dozwolonych zalicza się:
 - usługi przeprowadzania procedur należytej staranności (*due diligence*) w zakresie kondycji ekonomiczno-finansowej;
 - usługi wydawania listów poświadczających wykonywane w związku z prospektem emisyjnym badanej jednostki, przeprowadzane zgodnie z krajowym standardem usług pokrewnych i polegające na przeprowadzaniu uzgodnionych procedur;
 - usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro forma, prognoz wyników lub wyników szacunkowych, zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki;
 - badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, o którym mowa w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującym dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam;
 - weryfikacja pakietów konsolidacyjnych;
 - potwierdzanie spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanych przez daną firmę audytorską sprawozdań finansowych;
 - usługi atestacyjne w zakresie sprawozdawczości dotyczącej ładu korporacyjnego, zarządzania ryzykiem oraz społecznej odpowiedzialności biznesu;
 - usługi polegające na ocenie zgodności informacji ujawnianych przez instytucje finansowe i firmy inwestycyjne z wymogami w zakresie ujawniania informacji dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zmiennych składników wynagrodzeń;
 - poświadczenia dotyczące sprawozdań lub innych informacji finansowych przeznaczonych dla organów nadzoru, rady nadzorczej lub innego organu nadzorczego spółki lub właścicieli, wykraczające poza zakres badania ustawowego i mające pomóc tym organom w wypełnianiu ich ustawowych obowiązków.

Komitet Audytu przedstawia Radzie Nadzorczej rekomendację w odniesieniu do wyboru firmy audytorskiej.

W roku obrotowym 2018 Komitet Audytu rekomendował Radzie Nadzorczej wybór spółki Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. do zbadania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej Spółki za lata 2018 – 2019. Rekomendacja spełniała warunki zawarte w przyjętej polityce wyboru firmy audytorskiej i została sporządzona w następstwie zorganizowanej przez Spółkę procedury wyboru spełniającej obowiązujące kryteria. Rekomendacja została przyjęta przez Radę Nadzorczą.

W roku obrotowym 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki wyraziła zgodę na przedłużenie umowy i wybór Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie do badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2020 roku, 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2022 roku.

Dodatkowo Komitet Audytu przedkłada Zarządowi Spółki zalecenia mające na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

8.7.5. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 6 lipca 2018 roku Spółka zawarła z Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie umowę o przeprowadzenie badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2018 roku i 31 grudnia 2019 roku.

W dniu 26 lutego 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki wyraziła zgodę na przedłużenie umowy i wybór Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie do badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2020 roku, 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2022 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i wynagrodzenia za usługi audytorskie w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2020	2019
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,7	0,3
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi	2,5	2,7
Razem	3,2	3,1

W roku obrotowym 2020 Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. świadczyła następujące dozwolone usługi niebędące badaniem: (i) przeglądu sprawozdań finansowych oraz (ii) wykonania uzgodnionych procedur w zakresie weryfikacji spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Cyfrowy Polsat, na wykonanie których uzyskała zgodę Komitetu Audytu.

8.7.6. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Zasady wynagradzania Członków Zarządu regulowane są Polityką Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej. Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w 2020 roku zostały zawarte w Nocie 47 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

8.8. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę

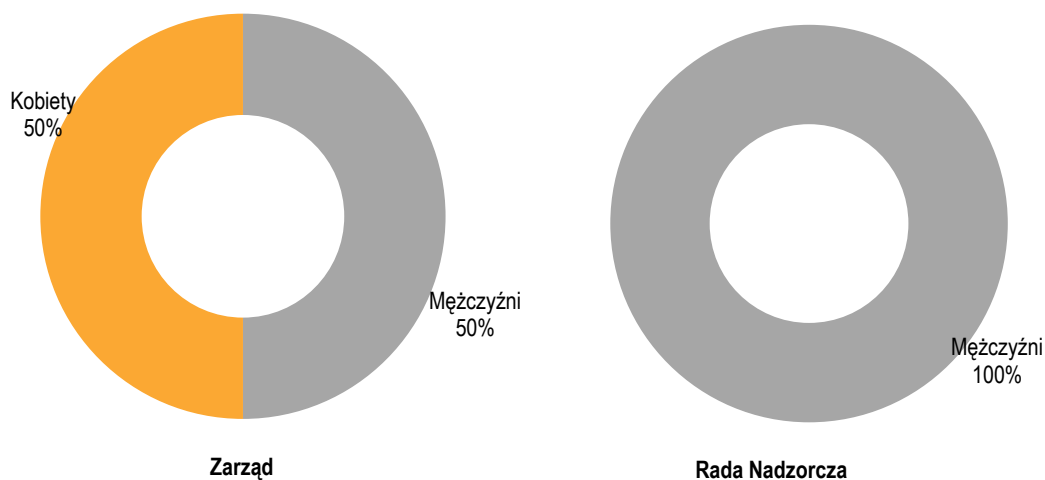
W Grupie Cyfrowy Polsat została przyjęta *Polityka różnorodności i poszanowania praw człowieka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat* (dalej „Polityka różnorodności”), której celem jest wspieranie realizacji celów biznesowych Grupy. Pozwala ona lepiej odpowiadać na oczekiwania pracowników, wykorzystać w pełni ich potencjał oraz pomaga dostosowywać się spółkom wchodzącym w skład Grupy do zmian zachodzących na rynku pracy. Wierzymy, że różnorodność stanowi jedno ze źródeł naszej przewagi konkurencyjnej, a konfrontacja różnych poglądów, opinii, stylów pracy, umiejętności i doświadczeń generuje nową jakość i pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe.

Podstawowymi zasadami Polityki Różnorodności Grupy Polsat są poszanowanie praw człowieka oraz zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, orientację seksualną, kompetencje, doświadczenie, ewentualny stopień niepełnosprawności, narodowość, pochodzenie etniczne i społeczne, kolor skóry, język komunikacji, status rodzicielski, religię, wyznanie lub bezwyznaniowość, poglądy polityczne lub wszelkie inne wymiary różnorodności zdefiniowane przez obowiązujące prawo.

W ramach umocowania tych zasad opracowaliśmy odrębne dokumenty, chroniące różnorodność, a także wskazujące podstawowe zasady etyczne. Są to m.in.: Polityka Personalna, Polityka Antymobbingowa, Kodeks Etyki, Regulamin pracy, Regulamin wynagradzania czy ewidencja czasu pracy. Politykę różnorodności realizujemy m.in. poprzez uwzględnianie kwestii różnorodności w procesach i narzędziach HR, takich jak organizacja szkoleń i rozwój pracowników oraz rekrutacja. Od naszych liderów oczekujemy umiejętności zarządzania zróżnicowanymi zespołami i korzystania z ich różnorodności w celu pełnego wykorzystania potencjału pracowników tworzących te zespoły. W Grupie powołany został Rzecznik Etyki, którego zadania obejmują m.in. przeciwdziałanie dyskryminacji oraz mobbingowi.

Postanowienia Polityki Różnorodności Grupy Polsat stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Naszym celem jest promocja równości płci w odniesieniu do stanowisk wyższego szczebla, niemniej przy powoływaniu Członków do Zarządu i Rady Nadzorczej kierujemy się posiadanymi przez kandydatów odpowiednimi kompetencjami, doświadczeniem zawodowym i wykształceniem. Na poniższych wykresach została przedstawiona struktura zatrudnienia ze względu na płeć i wiek Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu.

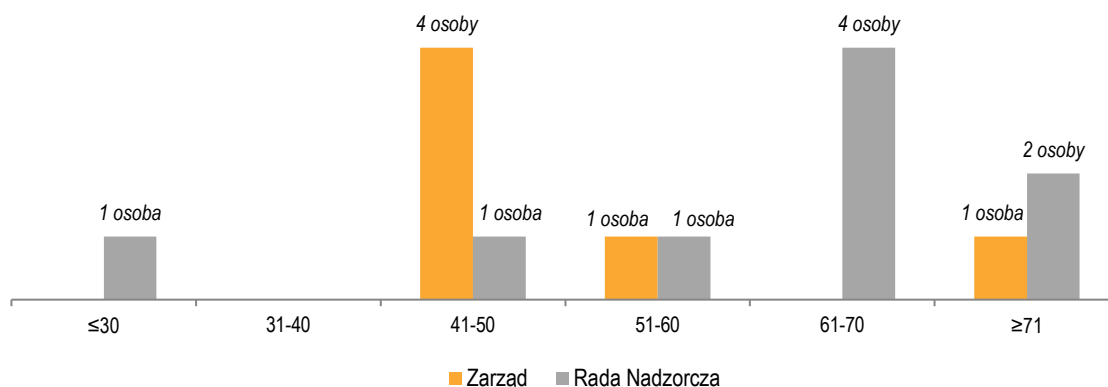
Struktura zatrudnienie Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na płeć w 2020 roku



Na dzień 31 grudnia 2020 roku w skład Zarządu Cyfrowego Polsatu wchodziło trzech mężczyzn i trzy kobiety, natomiast w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadało dziewięciu mężczyzn.

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej posiadają wykształcenie z takich dziedzin jak zarządzanie i marketing, prawo, ekonomia, finanse czy też wykształcenie techniczne oraz bogate i różnorodne doświadczenie zawodowe.

Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na wiek



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Warszawa, 24 marca 2021 roku

Definicje i słowniczek pojęć technicznych

Terminy pisane wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w Sprawozdaniu, mają znaczenie nadane im poniżej, o ile z kontekstu nie wynika inaczej.

Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
Aero 2	Aero 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000305767, spółka zależna Polkomtela.
Asseco	Asseco Poland Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000033391.
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (<i>Business to Business</i>).
Catalyst	System obrotu dłużnymi instrumentami finansowymi na organizowanych przez GPW i BondSpot rynkach, o którym mowa w § 1 Zasad Działania Catalyst przyjętych uchwałą nr 59/2010 Zarządu GPW z dnia 27 stycznia 2010 r. (ze zm.).
B2C	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem (<i>Business to Consumer</i>).
Cyfrowy Polsat, Spółka	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
Coltex	Coltex ST spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000362339.
Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 2 marca 2018 roku między Spółką oraz UniCredit Bank AG, London Branch, zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK wraz z Umową Zmieniającą i Konsolidującą.
Embud2	Embud2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000676753, następcą prawnym spółki Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Eleven Sports Network	Eleven Sports Network spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000558277, producent i dystrybutor programów sportowych na terytorium Polski.
Emitel	Emitel spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000716108.
EOG, Europejski Obszar Gospodarczy	Strefa wolnego handlu i Wspólny Rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Islandię, Norwegię i Liechtenstein.
Esoleo	Esoleo Sp. z o.o. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000541114, prowadząca wcześniej działalność pod firmą Alledo Sp. z o.o.
Grupa Netia	Netia wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Netii.
Grupa Polkomtel	Polkomtel wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Polkomtel.
Grupa Telewizji Polsat, Grupa TV Polsat	Telewizja Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Telewizji Polsat.
Grupa, Grupa Polsat, Grupa Cyfrowy Polsat	Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Spółki.
Interia, Grupa Interia	Grupa Interia.pl Sp. z o.o. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000324955 oraz Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. SK. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000392344 wraz ze spółkami zależnymi
Karswell	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
KDPW	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.

Termin	Definicja
Kredyt Rewolwingowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2024 roku.
Kredyt Rewolwingowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK kredyt rewolwingowy (<i>Revolving Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 700 mln zł o terminie spłaty do czerwca 2024 roku.
Kredyt Terminowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200 mln PLN o terminie spłaty do 30 września 2024 roku.
Kredyt Terminowy PLK	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy (<i>Term Facility Loan</i>) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2024 roku.
KRRiT	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.
MSSF	Określone w art. 2 Rozporządzenia (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 roku w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Dz. U. UE L 243/1 z 11 września 2002 roku, ze zm.) Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej i odnoszące się do nich Interpretacje Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komitetu ds. Międzynarodowej Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej, przyjęte rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującym określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U. UE L 320/1 z 29 listopada 2008 roku, ze zm.).
NBP	Narodowy Bank Polski.
Netia	Netia spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000041649, operator telekomunikacyjny dostarczający m.in. rozwiązania on-line i multimedialną rozrywkę.
Obligacje Serii A	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii A o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł, przedterminowo wykupione w dniu 17 maja 2019 roku.
Obligacje Serii B	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii B o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 1/25/03/2019 z dnia 25 marca 2019 roku.
Obligacje Serii C	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii C o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/29/01/2020 z dnia 29 stycznia 2020 roku.
Orange, Orange Polska	Orange Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010681, uprzednio działająca pod firmą Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna.
P4	P4 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000217207, operator sieci komórkowej Play.
Play Communications	Play Communications S.A. (<i>société anonyme</i>) z siedzibą w Luksemburgu, zarejestrowana w Rejestrze Handlowym i Spółek Luksemburga pod numerem B183803, właściciel spółki P4.
Plus Bank	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.
Polkomtel	Polkomtel spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000419430. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Polkomtel Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000020908.
Polsat Media Biuro Reklamy	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).
Reddev	Reddev Investments Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.

Termin	Definicja
Sferia	Sferia Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000246663.
SOKiK	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Telewizja Polsat, TV Polsat	Telewizja Polsat spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000388899. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Telewizja Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000046163.
T-Mobile, T-Mobile Polska	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 27 kwietnia 2020 roku między Spółką oraz UniCredit Bank AG, London Branch, zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK wraz z Umową Zmieniającą i Konsolidującą oraz Drugą Umową Zmieniającą i Konsolidującą.
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej.
Umowa Dotycząca Obligacji Senior Notes PLK	Umowa dotycząca warunków emisji Obligacji Senior Notes PLK (<i>Indenture</i>) z dnia 26 stycznia 2012 roku zawarta pomiędzy Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Spartan, Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland.
Umowa Kredytów CP, SFA CP	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Spółką, Telewizją Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, obejmująca Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy CP.
Umowa Kredytów, SFA	Umowa Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku zmieniona zgodnie z zapisami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku, Drugiej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 2 marca 2018 roku oraz Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 27 kwietnia 2020 roku.
Umowa Kredytów PLK, SFA PLK	Umowa kredytów (<i>Senior Facilities Agreement</i>) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych obejmująca Kredyt Terminowy PLK oraz Kredyt Rewolwingowy PLK.
Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 21 września 2015 roku między Spółką, Polkomtel, Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License, Polsat Media Biuro Reklamy, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, konsolidująca i zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK.
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ustawa o Ofercie	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2019 roku, poz. 623, ze zm.).

Słownik terminów technicznych

Termin	Definicja
2G	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji, oferowane w Europie na standardzie GSM.
3G	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji pozwalające na jednoczesne używanie usług głosowych i transmisji danych.
4G	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji.
5G	Sieci telefonii komórkowej piątej generacji.

Termin	Definicja
ARPU kontrakt	Średni miesięczny przychód od klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
ARPU pre-paid	Średni miesięczny przychód od RGU pre-paid wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
CAGR	<p>Compounded Annual Growth Rate – średnia roczna stopa wzrostu liczona dla danej wartości według następującego wzoru:</p> $CAGR = \left(\frac{W_{rk}}{W_{rp}} \right)^{\left(\frac{1}{rk-rp} \right)} - 1$ <p>gdzie: rp – rok początkowy, rk – rok końcowy, W_{rp} – wartość w roku początkowym, W_{rk} – wartość w roku końcowym.</p>
Catch-up TV	Usługi polegające na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym. Cyfrowy Polsat świadczy te usługi od 2011 roku.
Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)	<p>Rozwiązanie umowy z klientem w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym.</p> <p>Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12 miesięcznym okresie.</p>
Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero 2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.
dosprzedaż	Technika sprzedaży łącząca sprzedaż krzyżową ze sprzedażą dodatkową.
DTH	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
DTT	Naziemna telewizja cyfrowa (<i>Digital Terrestrial Television</i>).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (<i>Digital Video Broadcasting – Terrestrial</i>).
ERP	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych (<i>enterprise resource planning</i>).
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Fixed Termination Rate</i>).
GB	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024 ³ bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
Grupa komercyjna	Grupa widzów zawierająca się w przedziale wiekowym 6-49 lat, z uwzględnieniem oglądalności przesuniętej w czasie Live+2, tj. dwa kolejne dni po dniu emisji.
GRP	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat (<i>Gross Rating Point</i>).

Termin	Definicja
GSM	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych (<i>Global System for Mobile Communications</i>).
GSM-1800	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 1800 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
GSM-900	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 900 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
HD	Sygnal w większej rozdzielczości niż standardowa (<i>High Definition</i>).
HSPA/HSPA+	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS (<i>High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus</i>). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier (<i>Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier</i>). Umożliwia transmisję danych z prędkością dochodzącą maksymalnie do 42 Mb/s w przypadku przesyłania danych do użytkownika i do 5,7 Mb/s w przypadku przesyłania danych do sieci.
IPLA	Internetowa platforma dostępu do treści wideo należąca do Grupy Polsat.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (<i>Internet Protocol Television</i>).
Klient, Klient kontraktowy	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym.
Lokalizacja	(inaczej: site/maszt/wieża lub konstrukcja dachowa) - pojedyncza konstrukcja stalowa zlokalizowana w wyodrębnionym regionie geograficznym, zapewniająca możliwość instalacji jednej lub kilku stacji bazowych celem dostarczenia sygnału radiowego do terminali ruchomych użytkowników końcowych w obrębie tego regionu.
LTE	<i>Long Term Evolution</i> - standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych określany również jako 4G. Na bazie kanału częstotliwości o szerokości ograniczonej do maksymalnie 20 MHz pozwala na osiągnięcie prędkości transmisji danych do 150 Mb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 2x2).
LTE Advanced	Kolejny standard bezprzewodowego przesyłu danych czwartej generacji (4G), istotnie poprawiający parametry standardu LTE. Poprzez umożliwienie agregacji pasm z różnych częstotliwości (łącznie maksymalnie do 100 MHz) pozwala na znaczące zwiększenie maksymalnej prędkości transmisji do 3 Gb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 8x8).
Mb/s	Jednostka oznaczająca średnią przepustowość kanału telekomunikacyjnego jako jeden milion bitów lub 1024 ² bitów (Megabit) na sekundę w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
MIMO	(ang. <i>Multiple Input, Multiple Output</i>) rozwiązanie zwiększające przepustowość sieci bezprzewodowej polegające na transmisji wieloantenowej zarówno po stronie nadawczej, jak i po stronie odbiorczej.
MTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w ruchomej sieci telefonicznej innego operatora (<i>Mobile Termination Rate</i>).
Multiroom	Nasza usługa umożliwiająca korzystanie z tych samych kanałów na kilku telewizorach w jednym domu w ramach jednego abonamentu.
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
MVNO	Operator wirtualnej sieci komórkowej (<i>Mobile Virtual Network Operator</i>).
ODU-IDU	ang. <i>Outdoor Unit Indoor Unit</i> , autorskie rozwiązanie Grupy Polsat oparte o zestaw obejmujący zewnętrzny modem LTE (ODU) i domowy router WiFi (IDU), które zwiększa efektywny zasięg i poprawia jakość sygnału LTE.

Termin	Definicja
OTT (Over-The-Top)	Spółród dostarczania treści lub telewizji za pośrednictwem sieci Internet bez bezpośredniego zaangażowania dostawcy usługi dostępu do Internetu (tzw. sieć otwarta).
PPV	Usługi płatnego dostępu do wybranych treści programowych (<i>pay-per-view</i>).
przychody interconnect	Przychody hurtowe za zakańczanie ruchu głosowego i niegłosowego w sieci Polkomtel z sieci innych operatorów w oparciu o umowy o wzajemnym połączeniu sieci oraz przychody z tranzytu ruchu.
PVR	Elektroniczne urządzenie powszechnego użytku służące do nagrywania programów telewizyjnych na dysk twardy w formacie cyfrowym (<i>Personal Video Recorder</i>).
realni użytkownicy	Szacowana liczba osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (<i>Real Users</i>).
RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
SD	Sygnal telewizyjny o rozdzielczości standardowej (<i>Standard Definition</i>).
SMS	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych (<i>Short Message Service</i>).
Stacja bazowa	(inaczej: stacja przekaźnikowa / BTS / Base Transceiver Station / nadajnik / nodeB / eNodeB) - urządzenie wyposażone w anteny nadawczo-odbiorcze, łączące terminal ruchomy (np. telefon komórkowy, router mobilny) z częścią transmisyjną sieci telekomunikacyjnej. Stacja bazowa wykorzystuje pojedynczą technologię (2G, 3G lub LTE) na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).
strumieniowanie	Inicjowany przez użytkownika proces techniczny umożliwiający odsłuchiwanie (w przypadku materiału audio) lub odsłuchiwanie i wyświetlanie (w przypadku materiału audio-wideo) na urządzeniu końcowym użytkownika materiału dostępnego w sieci Internet, bez konieczności jego pobrania w całości. Proces ten polega na przesyłaniu, zamiast całego materiału na raz, rozciągniętego w czasie strumienia cyfrowych danych składających się na jego całość.
TSV (Time Shifted Viewing) / Time Shift	Przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekoderyze) i późniejsze ich odtwarzanie.
TV Mobilna	Nasza płatna usługa telewizji mobilnej świadczona w technologii DVB-T.
udział w oglądalności, udział w widowni	Odsetek widzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażony jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie (według badań Nielsen Audience Measurement w grupie 16–49 lat przez cały dzień).
udział w rynku reklamy	Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce (dane rynkowe według SMG Poland (dawniej SMG)).
UMTS	Stosowany powszechnie na świecie europejski standard telekomunikacyjny 3G bazujący na GSM, pozwalający świadczyć usługi transmisji danych z maksymalną prędkością 384 kb/s (<i>Universal Mobile Telecommunication System</i>).
usługi dodane, VAS	Usługi oferowane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, obejmujące usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne oraz finansowe.
usługi zintegrowane	Pakiet dwóch lub więcej usług spośród dostarczanych przez nas usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej.
USSD	Protokół używany w sieciach GSM, umożliwiający komunikację telefonu komórkowego z komputerem operatora sieci.
WCDMA	Technika dostępu do sieci rozwijana przez 3 rd Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS (<i>Wideband Code Division Multiple Access</i>).

Termin	Definicja
VoLTE	Technologia, która zapewnia natychmiastowe zestawienie połączenia, wysoką jakość głosu oraz możliwość realizacji zaawansowanych usług komunikacyjnych z gwarancją jakości, takich jak np. przesyłanie obrazu wideo jakości HD w oparciu o zwykły numer telefonu (<i>Voice over LTE</i>).
WiFi	Zestaw standardów stworzonych do budowy bezprzewodowych sieci komputerowych.
wirtualna sieć prywatna	Sieć zapewniająca połączenie w ramach sieci prywatnej za pośrednictwem publicznej sieci (np. Internetu).
VoD (Domowa Wypożyczalnia Filmowa)	Nasze usługi z kategorii wideo na żądanie.
zasięg techniczny	Odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych w Polsce, które mają techniczną możliwość odbioru danego kanału nadawanego przez Telewizję Polsat.

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Mirosława Błaszczyka, Prezesa Zarządu,
Macieja Steca, Wiceprezesa Zarządu,
Jacka Felczykowskiego, Członka Zarządu,
Anetę Jaskólską, Członka Zarządu,
Agnieszkę Odorowicz, Członka Zarządu,
Katarzynę Ostap-Tomann, Członka Zarządu,

niniejszym oświadcza, że:

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

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

Mirosław Błaszczyk	Maciej Stec	Jacek Felczykowski	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu
Agnieszka Odorowicz	Katarzyna Ostap-Tomann		
Członek Zarządu	Członek Zarządu		

Warszawa, 24 marca 2021 roku

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Nadzorcza Cyfrowego Polsatu S.A., w skład której wchodzi:

- Marek Kapuściński – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka – Członek Rady Nadzorczej,
- Marek Grzybowski – Członek Rady Nadzorczej
- Robert Gwiazdowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszka – Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa – Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelağ – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Ziółkowski – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Źak – Członek Rady Nadzorczej

niniejszym składa następujące oświadczenia:

I. Oświadczenie dotyczące polityki wyboru firmy audytorskiej

Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- 1) w dniu 26 lutego 2020 r. roku wyraziła zgodę na przedłużenie umowy i wybór Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie do badania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2020 roku, 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2022 roku, zgodnie z obowiązującymi przepisami,
- 2) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- 3) w Cyfrowym Polsacie S.A. są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,
- 4) Cyfrowy Polsat S.A. posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską,
- 5) przestrzegane są wymagania dotyczące powołania, składu i funkcjonowania Komitetu Audytu w tym dotyczące spełnienia przez większość jego członków kryteriów niezależności, a także wymagań odnośnie posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa Cyfrowy Polsat. S.A., oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- 6) Komitet Audytu wykonywał zadania przewidziane w obowiązujących przepisach.

II. Ocena sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A., skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., sprawozdania Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w 2020 roku

Rada Nadzorcza rozpatrzyła i oceniła następujące dokumenty:

- 1) sprawozdanie finansowe Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:
 - a) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2020 roku, zamykający się sumą bilansową 15.575,9 mln zł,
 - b) rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujący zysk netto w wysokości 405,0 mln zł,
 - c) zestawienie zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujący zysk całkowity w wysokości 396,7 mln zł,
 - d) zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujące zmniejszenie stanu kapitałów własnych o kwotę 242,8 mln zł,
 - e) rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 693,3 mln zł,
 - f) noty do sprawozdania finansowego.
- 2) sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2020,
- 3) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzi:
 - a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2020 roku, zamykający się sumą bilansową 33.115,0 mln zł,
 - b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujący skonsolidowany zysk netto w wysokości 1.146,2 mln zł,
 - c) zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujące zysk całkowity w wysokości 1.158,8 mln zł,
 - d) zestawienie zmian w kapitale własnym razem za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujące zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę 38,3 mln zł,
 - e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 609,4 mln zł,
 - f) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.
- 4) skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2020.

Po analizie wymienionych dokumentów oraz uwzględnieniu sprawozdań biegłego rewidenta z badania rocznego sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku, a także po zapoznaniu się z informacją Komitetu Audytu o przebiegu i wynikach badania rzetelności sprawozdawczości finansowej w Grupie Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., Rada Nadzorcza stwierdziła, że przedstawione w ww. sprawozdaniach informacje odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawidłowy wyniki operacyjne i sytuację majątkową i finansową Cyfrowego Polsatu S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A.

Mając na względzie powyższe Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- sprawozdanie finansowe Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2020,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2020,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2020,
- skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2020

zostały sporządzone w sposób zgodny z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym oraz zgodnie z przepisami prawa.

Marek Kapuściński
Przewodniczący Rady Nadzorczej

Józef Birka
Członek Rady Nadzorczej

Robert Gwiazdowski
Członek Rady Nadzorczej

Marek Grzybowski
Członek Rady Nadzorczej

Aleksander Myszka
Członek Rady Nadzorczej

Leszek Reksa
Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Szelaąg
Członek Rady Nadzorczej

Paweł Ziółkowski
Członek Rady Nadzorczej

Piotr Żak
Członek Rady Nadzorczej

Warszawa, 24 marca 2021 r.

SPRAWOZDANIE NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Sprawozdanie z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Opinia

Przeprowadziliśmy badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. („Jednostka dominująca”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Łubinowej 4a, na które składają się: skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2020 roku, skonsolidowany rachunek zysków i strat, zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym, za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku oraz noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawierające opis przyjętych zasad rachunkowości i inne informacje objaśniające („skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).

Naszym zdaniem, skonsolidowane sprawozdanie finansowe:

- przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku zgodnie z mającymi zastosowanie Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości,
- jest zgodne co do formy i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej.

Niniejsza opinia jest spójna ze sprawozdaniem dodatkowym dla Komitetu Audytu, które wydaliśmy dnia 24 marca 2021 roku.

Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowymi Standardami Badania w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania przyjętymi uchwałą Krajowej Rady Biegłych Rewidentów („KSB”) oraz stosownie do ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („ustawa o biegłych rewidentach”) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE („rozporządzenie UE”). Nasza odpowiedzialność zgodnie z tymi standardami

została dalej opisana w sekcji naszego sprawozdania „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego”.

Jesteśmy niezależni od Spółek Grupy zgodnie z Międzynarodowym kodeksem etyki zawodowych księgowych (w tym Międzynarodowymi standardami niezależności) Rady Międzynarodowych Standardów Etycznych dla Księgowych („Kodeks IESBA”) przyjętym uchwałą Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do badania sprawozdań finansowych w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem IESBA. W trakcie przeprowadzania badania kluczowy biegły rewident oraz firma audytorska pozostali niezależni od Spółek Grupy zgodnie z wymogami niezależności określonymi w ustawie o biegłych rewidentach oraz w rozporządzeniu UE.

Uważamy, że dowody badania, które uzyskaliśmy są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii.

Kluczowe sprawy badania

Kluczowe sprawy badania są to sprawy, które według naszego zawodowego osądu były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy. Obejmują one najbardziej znaczące ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia, w tym ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem. Do spraw tych odnieśliśmy się w kontekście naszego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego jako całości i przy formułowaniu naszej opinii oraz podsumowaliśmy naszą reakcję na te rodzaje ryzyka, a w przypadkach, w których uznaliśmy za stosowne przedstawiłliśmy najważniejsze spostrzeżenia związane z tymi rodzajami ryzyka. Nie wyrażamy osobnej opinii na temat tych spraw.

Kluczowa sprawa badania	Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy
<p><u>Rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u></p> <p>Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej za rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku wyniosły 11.962,9 milionów złotych.</p> <p>Rozpoznanie przychodów ze sprzedaży zostało uznane za kluczową sprawę badania z uwagi na fakt, że prawidłowość rozpoznawania przychodów jest nieodłącznym ryzykiem branżowym. Jest to związane ze złożonością systemów billingowych i innych systemów informatycznych, które przetwarzają duże ilości danych, różnorodnością</p>	<p>W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej dokonaliśmy oceny przyjętych polityk rachunkowości w zakresie rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zgodnie z MSSF 15 i związanych z nimi istotnych osądów oraz szacunków przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej.</p> <p>Ponadto, nasze procedury badania obejmowały również między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie działania procesów rozpoznawania przychodów oraz identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie;

oferowanych produktów i usług oraz stosowaniem umów wieloelementowych. Grupa zawiera także istotne umowy sprzedaży z innymi podmiotami świadczącymi usługi telekomunikacyjne w zakresie dostępu do sieci telekomunikacyjnej oraz sprzedaży hurtowej. Wymagają one uwagi ze względu na skomplikowane zapisy umowne, które są interpretowane dla potrzeb rozpoznania przychodu oraz ze względu na swoją wartość.

Ponadto, zastosowanie Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami” („MSSF 15”) jest złożone i wiąże się z wieloma istotnymi osądami i szacunkami dotyczącymi między innymi identyfikacji zobowiązań do wykonania świadczeń, ustalenia jednostkowej ceny transakcyjnej, czy też identyfikacji istotnych praw.

Ze względu na powyższe kwestie uznaliśmy ujmowanie przychodów ze sprzedaży za kluczową sprawę badania.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie dotyczące przyjętych polityk rachunkowości oraz istotnych osądów w odniesieniu do rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zostało zamieszczone w nocie 6 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Ujawnienie dotyczące przychodów ze sprzedaży zostało zamieszczone w nocie 9 „Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- przeprowadzenie testów zgodności dla wybranych mechanizmów kontrolnych w ramach procesów związanych z rozpoznawaniem przychodów;
- ocenę środowiska IT oraz testowanie działania mechanizmów kontrolnych, przy udziale naszych specjalistów z zakresu audytów systemów IT, w obszarze zmian oraz dostępu do danych w systemach IT wykorzystywanych w procesie rozpoznawania przychodów;
- procedury analityczne, w tym analizę miesięcznych danych oraz trendów dla istotnych strumieni przychodowych w odniesieniu do planów oraz prognoz;
- uzgodnienie sald aktywów z tytułu kontraktów, kosztów doprowadzenia do zawarcia umowy oraz zobowiązań z tytułu kontraktów do dokumentacji źródłowej;
- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla klientów w zakresie rozpoznania przychodu oraz sprawdzenia otrzymanej zapłaty;
- analizę wysokości odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu dostaw i usług, skapitalizowanych kosztów doprowadzania do zawarcia umowy i aktywów z tytułu kontraktów, w tym ocenę adekwatności metodologii zastosowanej do obliczenia odpisu aktualizującego, oraz analizę znaczących, niespłaconych sald.

Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i ujawnień dotyczących przychodów ze sprzedaży w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Utrata wartości aktywów trwałych, w tym wartości firmy

Na dzień 31 grudnia 2020 roku, wartość aktywów trwałych Grupy wyniosła 27.837,8 milionów złotych, w tym wartość firmy 11.808,4 milionów złotych, stanowiąc odpowiednio 84,1 % oraz 35,7% sumy bilansowej Grupy.

Jednocześnie, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 36 „Utrata wartości aktywów” („MSR 36”), Grupa przeprowadziła testy na utratę wartości firmy.

Przeprowadzenie testów wymagało dokonania szeregu osądów i przyjęcia wielu założeń m.in. co do:

- (i) identyfikacji ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne i alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne,
- (ii) kontynuacji bieżących oraz kształtowania się przyszłych warunków rynkowych i makroekonomicznych,
- (iii) oczekiwanych poziomów przychodów, kosztów,
- (iv) planowanych nakładów inwestycyjnych,
- (v) średnioważonego kosztu kapitału („WACC”).

Sprawa została określona jako kluczowa dla badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy z uwagi na:

- (i) istotność aktywów trwałych,
- (ii) niematerialny charakter istotnej części tych aktywów,
- (iii) istotność wpływu profesjonalnego osądu Zarządu Jednostki dominującej niezbędnego do określenia wartości odzyskiwanej aktywów trwałych na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, których realizacja, co do zasady, jest obciążona niepewnością.

Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:

- zrozumienie oraz ocenę stosowanych polityk rachunkowości i procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu oceny przesłanek utraty wartości, identyfikacji zdarzeń wskazujących na utratę wartości, a także testów na utratę wartości;
- zrozumienie oraz ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej osądów odnośnie grupowania aktywów trwałych w ośrodki wypracowujące przepływy pieniężne oraz alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne;
- ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu wycen, przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń oraz szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej, w tym:
 - (i) kluczowych założeń makroekonomicznych na kolejne lata, w tym m.in. stopy dyskonta, prognozowanej stopy wzrostu) poprzez porównanie ich do danych rynkowych i obserwowalnych danych zewnętrznych;
 - (ii) założeń przyjętych do ustalenia wartości krańcowych tj. przepływów pieniężnych i stóp wzrostu po okresie prognozy.
- sprawdzenie poprawności arytmetycznej modelu zdyskontowanych przepływów pieniężnych;
- kierowanie zapytań odnoszących się do statusu realizacji przyjętych założeń, w tym aktualności kluczowych szacunków, do pracowników działu finansowego oraz Zarządu Jednostki dominującej;

<p><i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do utraty wartości aktywów zostało zamieszczone w nocie 6 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p> <p>Ujawnienia dotyczące kluczowych założeń, w tym analizy wrażliwości oraz wyników przeprowadzonych przez Zarząd Jednostki dominującej testów na utratę wartości aktywów trwałych, zostały zamieszczone w nocie 19 „Test na utratę wartości (w tym wartości firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)” oraz w nocie 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analizę informacji pochodzących z zewnętrznych źródeł takich jak prasa branżowa w odniesieniu do potencjalnych ryzyk związanych z realizacją założeń przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej; • uzgodnienie danych źródłowych będących podstawą modeli testów na utratę wartości oraz ocenę przesłanek utraty wartości do aktualnych prognoz finansowych oraz budżetów; • analizę wrażliwości modeli przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej na zmianę istotnych założeń. <p>Dokonałiśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy w zakresie testów na utratę wartości.</p>
<p><u>Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe</u></p> <p>Z uwagi na swoją złożoną strukturę oraz prowadzenie działalności w nieustająco zmieniającym się środowisku prawnym i regulacyjnym, Grupa jest stroną postępowań sądowych i administracyjnych, w tym przed organami podatkowymi i regulacyjnymi.</p> <p>Decyzja co do konieczności rozpoznania zobowiązań, czy też utworzenia odpowiednich rezerw oraz ich wysokości, jak również szacunek oraz zakres ujawnień zobowiązań warunkowych są przedmiotem osądu Zarządu Jednostki dominującej, bazującym często na aktualnie dostępnych informacjach o stanie prawnym i faktycznym postępowaniach, co wiąże się z nieodłącznym ryzykiem niepewności.</p>	<p>Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu identyfikacji, ujęcia i wyceny zdarzeń wskazujących na konieczność ujęcia rezerw lub dokonania ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym; • monitorowanie zewnętrznych źródeł informacji w celu identyfikacji naruszenia lub potencjalnego naruszenia przez spółki z Grupy przepisów prawa i regulacji; • analizę oraz ocenę, w tym przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od kancelarii prawnych i podatkowych odpowiedzialnych za prowadzenie spraw

<p>W związku z powyższym uznaliśmy roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe za kluczową sprawę badania.</p> <p><i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do rezerw oraz zobowiązań warunkowych zostało zamieszczone w nocie 6 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p> <p>Ujawnienia dotyczące roszczeń, spraw spornych oraz zobowiązań warunkowych zostały zamieszczone w nocie 45 „Zobowiązania warunkowe”, 48 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz nocie 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.</p>	<p>sądowych, podatkowych i administracyjnych na rzecz Grupy, w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy;</p> <ul style="list-style-type: none"> • analizę i ocenę zobowiązań warunkowych oraz zmian wartości rezerw na roszczenia i sprawy sporne; • przegląd protokołów z posiedzeń organów Jednostki dominującej oraz jej jednostek zależnych oraz protokołów z kontroli organów nadzoru oraz korespondencji z tymi organami; <p>Dokonałiśmy również oceny adekwatności ujawnień w zakresie toczących się istotnych postępowań sądowych, pozasądowych i podatkowych oraz związanych z nimi rezerw i zobowiązań warunkowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.</p>
<p><u>Opodatkowanie (podatek bieżący oraz podatek odroczony)</u></p> <p>Bieżąca struktura Grupy jest rezultatem działań konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe oraz wysokość aktywów i zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.</p> <p>Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych oraz fizycznych czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają</p>	<p>Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu ujęcia transakcji dla celów podatkowych (podatek bieżący oraz podatek odroczony); • analizę posiadanych przez Grupę interpretacji podatkowych wspierających przeprowadzone działania organizacyjne w przeszłości; • monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć zastosowanie w przypadku Grupy; • analizę oraz ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Grupy dla obecnie prowadzonych kontroli

częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź interpretacji prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami.

Dopuszczalność określonego traktowania podatkowego zdarzeń gospodarczych na podstawie przepisów podatkowych może nie być znana do czasu podjęcia w przyszłości decyzji przez odpowiedni organ podatkowy lub organ sądowy. W związku z tym, zgodnie z MSSF, spór lub badanie konkretnego traktowania podatkowego przez organ podatkowy może wpłynąć na sposób, w jaki Grupa ujmuje bieżące należności i zobowiązania podatkowe lub aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

W związku z powyższym, na dzień bilansowy Zarząd Jednostki dominującej dokonał kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć podatkowych przez organy skarbowe.

Ponadto, z dniem 15 lipca 2016 roku do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku, Grupa przeprowadziła analizę planu realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Ponadto, proces dokonania osądu przez Zarząd Jednostki dominującej w odniesieniu do realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku

podatkowych (w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy), a także istotnych transakcji z lat ubiegłych mających wpływ na rozliczenia podatkowe oraz ujęcie dodatkowych aktywów i zmniejszenie zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego;

- zrozumienie procesu kalkulacji podatku odroczonego oraz ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych Grupy w tym zakresie;
- przegląd modelu realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- analizę założeń leżących u podstaw rozpoznania i kalkulacji podatku odroczonego w powiązaniu z analizą testu na utratę wartości wartości firmy, i prognoz finansowych przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonego.

dochodowego jest oparty o założenia dotyczące kwot przyszłych dochodów podatkowych i okresów ich występowania, które pozwolą wykorzystać ujemne różnice przejściowe oraz straty podatkowe.

W związku z istotnością rozliczeń podatkowych a także istotnym elementem osądu Zarządu Jednostki dominującej związanym z interpretacjami przepisów podatkowych oraz w wielu przypadkach brakiem jednoznacznego orzecznictwa uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienia dotyczące podatków zostały zamieszczone w notach 13 „Podatek dochodowy”, 48 „Istotne umowy i wydarzenia” oraz 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia” skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także w sekcji „Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia” w sprawozdaniu z działalności Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd Jednostki dominującej uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Grupy (Jednostki dominującej oraz istotnych jednostek) do kontynuowania działalności, ujawnienie, jeżeli ma to zastosowanie, spraw związanych z kontynuacją działalności oraz za przyjęcie zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości, z wyjątkiem sytuacji kiedy Zarząd Jednostki dominującej albo zamierza dokonać likwidacji Grupy (Jednostki dominującej lub istotnych jednostek), albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”). Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są odpowiedzialni za nadzorowanie procesu sprawozdawczości finansowej.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem oraz wydanie sprawozdania z badania zawierającego naszą opinię. Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że badanie przeprowadzone zgodnie z KSB zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie. Zniekształcenia mogą powstawać na skutek oszustwa lub błędu i są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje gospodarcze użytkowników podjęte na podstawie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z § 5 Międzynarodowego Standardu Badania 320, koncepcja istotności stosowana jest przez biegłego rewidenta zarówno przy planowaniu i przeprowadzaniu badania, jak i przy ocenie wpływu rozpoznanych podczas badania zniekształceń oraz nieskorygowanych zniekształceń, jeśli występują, na skonsolidowane sprawozdanie finansowe, a także przy formułowaniu opinii biegłego rewidenta. W związku z powyższym, wszystkie opinie i stwierdzenia zawarte w sprawozdaniu z badania są wyrażane z uwzględnieniem jakościowego i wartościowego poziomu istotności ustalonego zgodnie ze standardami badania i zawodowym osądem biegłego rewidenta.

Zakres badania nie obejmuje zapewnienia co do przyszłej rentowności Grupy ani efektywności lub skuteczności prowadzenia jej spraw przez Zarząd Jednostki dominującej obecnie lub w przyszłości.

Podczas badania zgodnego z KSB stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i oceniamy ryzyka istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywy, fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej,
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosownej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Grupy,
- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Jednostki dominującej,
- wyciągamy wniosek na temat odpowiedniości zastosowania przez Zarząd Jednostki dominującej zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości oraz, na podstawie uzyskanych dowodów badania, czy istnieje istotna niepewność związana ze zdarzeniami lub warunkami, która może poddawać w znaczącą wątpliwość zdolność Grupy do kontynuacji działalności. Jeżeli dochodzimy do wniosku, że istnieje istotna niepewność, wymagane jest od nas zwrócenie uwagi w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta na powiązane ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym lub, jeżeli takie ujawnienia są nieadekwatne, modyfikujemy naszą opinię. Nasze wnioski są oparte na dowodach badania uzyskanych do dnia sporządzenia naszego sprawozdania biegłego rewidenta, jednakże przyszłe zdarzenia lub warunki mogą spowodować, że Grupa zaprzestanie kontynuacji działalności,
- oceniamy ogólną prezentację, strukturę i zawartość skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w tym ujawnienia, oraz czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawia będące ich podstawą transakcje i zdarzenia w sposób zapewniający rzetelną prezentację,
- uzyskujemy wystarczające odpowiednie dowody badania odnośnie do informacji finansowych jednostek lub działalności gospodarczych wewnątrz Grupy w celu wyrażenia opinii na temat skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Jesteśmy odpowiedzialni za kierowanie, nadzór i przeprowadzenie badania Grupy i pozostajemy wyłącznie odpowiedzialni za naszą opinię z badania.

Przekazujemy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej informacje o, między innymi, planowanym zakresie i czasie przeprowadzenia badania oraz znaczących ustaleniach badania, w tym wszelkich znaczących słabościach kontroli wewnętrznej, które zidentyfikujemy podczas badania.

Składamy Komitetowi Audytu Jednostki dominującej oświadczenie, że przestrzegaliśmy stosownych wymogów etycznych dotyczących niezależności oraz, że będziemy informować ich o wszystkich powiązaniach i innych sprawach, które mogłyby być racjonalnie uznane za stanowiące zagrożenie dla naszej niezależności, a tam gdzie ma to zastosowanie, informujemy o działaniach podjętych w celu eliminacji zagrożeń lub zastosowanych zabezpieczeniach.

Spośród spraw przekazywanych Komitetowi Audytu Jednostki dominującej ustaliliśmy te sprawy, które były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy i dlatego uznaliśmy je za kluczowe sprawy badania. Opisujemy te sprawy w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta, chyba że przepisy prawa lub regulacje zabraniają publicznego ich ujawnienia lub gdy, w wyjątkowych okolicznościach, ustalimy, że kwestia nie powinna być przedstawiona w naszym sprawozdaniu, ponieważ można byłoby racjonalnie oczekiwać, że negatywne konsekwencje przeważąłyby korzyści takiej informacji dla interesu publicznego.

Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności Grupy

Inne informacje obejmują sprawozdanie z działalności Grupy za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy”) wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego i oświadczeniem na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2b ustawy o rachunkowości, które jest wyodrębnioną częścią tego sprawozdania (razem „Inne informacje”).

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym lub naszą wiedzą uzyskaną podczas badania, lub w inny sposób wydają się istotnie zniekształcone. Jeśli na podstawie wykonanej pracy, stwierdzimy istotne zniekształcenia

w Innych informacjach, jesteśmy zobowiązani poinformować o tym w naszym sprawozdaniu z badania. Naszym obowiązkiem, zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach, jest również wydanie opinii, czy Sprawozdanie z działalności Grupy zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Jednostka dominująca sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych oraz wydania opinii, czy Jednostka dominująca w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego zawarła wymagane informacje.

Opinia o Sprawozdaniu z działalności Grupy

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości oraz § 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („rozporządzenie o informacjach bieżących”),
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Opinia o oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego

Naszym zdaniem, w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego Grupa zawarła informacje określone w § 70 ust. 6 punkt 5 rozporządzenia o informacjach bieżących.

Ponadto, naszym zdaniem, informacje wskazane w § 70 ust. 6 punkt 5 lit. c-f, h oraz i tego rozporządzenia zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego są zgodne z mającymi zastosowanie przepisami oraz informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

Informacja na temat informacji niefinansowych

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Jednostka dominująca zamieściła w sprawozdaniu z działalności Grupy informację o sporządzeniu odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2c ustawy o rachunkowości oraz że Jednostka dominująca sporządziła takie odrębne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

Sprawozdanie na temat innych wymogów prawa i regulacji

Opinia na temat zgodności skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego w jednolitym elektronicznym formacie raportowania z wymogami rozporządzenia o standardach technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania

W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostaliśmy zaangażowani do przeprowadzania usługi atestacyjnej dającej racjonalną pewność w celu wyrażenia opinii czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzone w jednolitym elektronicznym formacie raportowania zawarte w pliku o nazwie „Skonsolidowane SF FY2020 (PL).zip” („skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF”) zostało oznakowane zgodnie z wymogami określonymi w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE) 2019/815 z dnia 17 grudnia 2018 roku uzupełniającym dyrektywę 2004/109/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania („Rozporządzenie ESEF”) oraz spełnia wymogi techniczne dotyczące specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania, które są określone w tych regulacjach.

Identyfikacja kryteriów i opis przedmiotu usługi

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF zostało sporządzone przez Zarząd Jednostki dominującej w celu spełnienia wymogów dotyczących oznakowania oraz wymogów technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania, które są określone w Rozporządzeniu ESEF.

Przedmiotem naszej usługi atestacyjnej jest zgodność skonsolidowanego sprawozdania finansowego w formacie ESEF z wymogami Rozporządzenia ESEF, a wymogi określone w tych regulacjach stanowią, naszym zdaniem, odpowiednie kryteria do sformułowania przez nas opinii dającej racjonalną pewność.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego w formacie ESEF zgodnie z wymogami dotyczącymi oznakowania oraz wymogami technicznymi dotyczącymi specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania, które są określone w Rozporządzeniu ESEF. Odpowiedzialność ta obejmuje wybór i zastosowanie odpowiednich znaczników XBRL przy użyciu taksonomii określonej w tych regulacjach.

Odpowiedzialność Zarządu Jednostki dominującej obejmuje również zaprojektowanie, wdrożenie i utrzymanie systemu kontroli wewnętrznej zapewniającego sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego w formacie ESEF wolnego od istotnych niezgodności z wymogami Rozporządzenia ESEF.

Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są odpowiedzialni za nadzorowanie procesu sprawozdawczości finansowej, obejmującej również sporządzenie sprawozdań finansowych zgodnie z formatem wynikającym z obowiązujących przepisów prawa.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Naszym celem było wyrażenie opinii, na podstawie przeprowadzenia usługi atestacyjnej dającej racjonalną pewność, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF zostało oznakowane zgodnie z wymogami Rozporządzenia ESEF oraz czy jest zgodne ze standardami technicznymi dotyczącymi specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania określonymi w tych regulacjach.

Wykonaliśmy usługę zgodnie z Krajowym Standardem Usług Atestacyjnych Innych niż Badanie i Przegląd 3000 (Z) w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Usług Atestacyjnych 3000 (zmienionego) - „Usługi atestacyjne inne niż badania lub przeglądy historycznych informacji finansowych”, (dalej: „KSUA 3000 (Z)”).

Standard ten nakłada na biegłego rewidenta obowiązek zaplanowania i wykonania procedur w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF zostało przygotowane zgodnie z określonymi kryteriami.

Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że usługa przeprowadzona zgodnie z KSUA 3000 (Z) zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie.

Wybór procedur zależy od osądu biegłego rewidenta, w tym od jego oszacowania ryzyka wystąpienia istotnych zniekształceń spowodowanych oszustwem lub błędem. Przeprowadzając oszacowanie tego ryzyka biegły rewident bierze pod uwagę kontrolę wewnętrzną związaną ze sporządzeniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego w formacie ESEF w celu zaplanowania stosownych procedur, które mają zapewnić biegłemu rewidentowi wystarczające i odpowiednie do okoliczności dowody. Ocena funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej nie została przeprowadzona w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności jej działania.

Podsumowanie wykonanych prac

Zaplanowane i przeprowadzone przez nas procedury obejmowały między innymi:

- uzyskanie zrozumienia procesu sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego w formacie ESEF obejmującego proces wyboru i zastosowania przez Spółkę znaczników XBRL i zapewniania zgodności z Rozporządzeniem ESEF;
- uzgodnienie oznakowanych informacji zawartych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w formacie ESEF do zbadanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych;

- przy użyciu specjalistycznych narzędzi informatycznych, ocena spełnienia standardów technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania, w tym zastosowania formatu XHTML;
- ocena kompletności oznakowania informacji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w formacie ESEF znacznikami XBRL;
- ocena czy zastosowane znaczniki XBRL z taksonomii określonej w Rozporządzeniu ESEF zostały odpowiednio zastosowane oraz że użyto rozszerzeń taksonomii w sytuacjach gdy w podstawowej taksonomii określonej w Rozporządzeniu ESEF nie zidentyfikowano odpowiednich elementów;
- ocena prawidłowości zakotwiczenia zastosowanych rozszerzeń taksonomii w podstawowej taksonomii określonej w Rozporządzeniu ESEF.

Uważamy, że uzyskane przez nas dowody stanowią wystarczającą i odpowiednią podstawę do wyrażenia przez nas opinii z wykonania usługi atestacyjnej.

Wymogi etyczne, w tym niezależność

Przeprowadzając usługę biegły rewident i firma audytorska przestrzegali wymogów niezależności i innych wymogów etycznych określonych w Kodeksie IESBA. Kodeks IESBA oparty jest na podstawowych zasadach dotyczących uczciwości, obiektywizmu, zawodowych kompetencji i należytej staranności, zachowania poufności oraz profesjonalnego postępowania. Przestrzegaliśmy również innych wymogów niezależności i etyki, które mają zastosowanie dla niniejszej usługi atestacyjnej w Polsce.

Wymogi kontroli jakości

Firma audytorska stosuje krajowe standardy kontroli jakości w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Kontroli Jakości 1 - „Kontrola jakości firm przeprowadzających badania i przeglądy sprawozdań finansowych oraz wykonujących inne zlecenia usług atestacyjnych i pokrewnych” przyjęte uchwałą Krajowej Rady Biegłych Rewidentów (dalej „KSKJ”).

Zgodnie z wymogami KSKJ, firma audytorska utrzymuje kompleksowy system kontroli jakości obejmujący udokumentowane polityki i procedury odnośnie zgodności z wymogami etycznymi, standardami zawodowymi oraz mającymi zastosowanie wymogami prawnymi i regulacyjnymi.

Opinia

Podstawę sformułowania opinii biegłego rewidenta stanowią kwestie opisane powyżej, dlatego opinia powinna być czytana z uwzględnieniem tych kwestii.

Naszym zdaniem skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF zostało przygotowane we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z wymogami Rozporządzenia ESEF.

Oświadczenie na temat świadczonych usług niebędących badaniem sprawozdań finansowych

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przekonaniem oświadczamy, że usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy są zgodne z prawem i przepisami obowiązującymi w Polsce oraz że nie świadczyliśmy usług niebędących badaniem, które są zakazane na mocy art. 5 ust. 1 rozporządzenia UE oraz art. 136 ustawy o biegłych rewidentach. Usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Grupy w badanym okresie sprawozdawczym zostały wymienione w sprawozdaniu z działalności Grupy.

Wybór firmy audytorskiej

Zostaliśmy wybrani do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy po raz pierwszy uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 23 stycznia 2018 roku oraz ponownie uchwałą z dnia 26 lutego 2020 roku. Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy badamy nieprzerwanie począwszy od roku obrotowego zakończonego dnia 31 grudnia 2018 roku, to jest przez okres trzech kolejnych lat.

Warszawa, dnia 24 marca 2021 roku

Kluczowy biegły rewident

Jarosław Dac
biegły rewident
nr w rejestrze: 10138

działający w imieniu:
Ernst & Young Audyt Polska spółka z
ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
nr na liście firm audytorskich: 130

*Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego skonsolidowanego sprawozdania finansowego,
sporządzonego w formacie xhtml.*

**GRUPA KAPITAŁOWA
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2020 roku**

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

Spis treści

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	6
ZESTAWIENIE SKONSOLIDOWANEGO ZYSKU CAŁKOWITEGO	6
SKONSOLIDOWANY BILANS	7
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH.....	9
SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	11
NOTY DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	13
INFORMACJE OGÓLNE.....	13
1. Działalność Jednostki Dominującej	13
2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej	13
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej	14
4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	14
5. Struktura Grupy	15
ZASADY STOSOWANE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	21
6. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji.....	21
7. Ustalenie wartości godziwej	43
8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	44
NOTY OBJAŚNIAJĄCE.....	44
9. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	44
10. Koszty operacyjne	45
11. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	45
12. Koszty finansowe, netto.....	46
13. Podatek dochodowy	46
14. EBITDA (niebadana)	49
15. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję	49
16. Rzeczowe aktywa trwale	50
17. Wartość firmy.....	52
18. Marki.....	52
19. Test na utratę wartości (w tym wartości firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)	54
20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne	56

21.	Prawa do użytkowania	59
22.	Aktywa programowe	61
23.	Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	61
24.	Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe	62
25.	Zapasy	62
26.	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	63
27.	Pozostałe aktywa obrotowe	64
28.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	64
29.	Kapitały	65
30.	Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały	66
31.	Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	68
32.	Zobowiązania z tytułu obligacji	69
33.	Zobowiązania z tytułu leasingu	70
34.	Grupa jako leasingodawca	71
35.	Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	72
36.	Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	72
37.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	72
	POZOSTAŁE INFORMACJE	74
38.	Nabycie spółek zależnych	74
39.	Nabycie spółek stowarzyszonych	89
40.	Instrumenty finansowe	90
41.	Zarządzanie kapitałem	111
42.	Segmenty działalności	112
43.	Transakcje barterowe	116
44.	Transakcje z podmiotami powiązаныmi	116
45.	Zobowiązania warunkowe	118
46.	Wynagrodzenia Członków Zarządu	121
47.	Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej	122
48.	Istotne umowy i wydarzenia	122
49.	Wydarzenia po dacie bilansowej	127
50.	Inne ujawnienia	127
51.	Profesjonalny osąd, szacunki księgowo i założenia	128
	PODSUMOWANIE WYNIKÓW ZA OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2020 I 31 GRUDNIA 2019	134
52.	Skonsolidowany rachunek zysków i strat	134
53.	Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego	134

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

54.	Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	135
55.	Koszty operacyjne	135
56.	Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	136
57.	Koszty finansowe, netto.....	136

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 24 marca 2021 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 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 1.146,2 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 1.158,8 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2020 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 33.115,0 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku wykazujący zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę: 609,4 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku wykazujące zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę: 38,3 zł

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

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

Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Warszawa, 24 marca 2021 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	9	11.962,9	11.676,1
Koszty operacyjne	10	(10.073,8)	(9.754,8)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		(2,9)	45,7
Zysk z działalności operacyjnej		1.886,2	1.967,0
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	11	(113,1)	(27,0)
Koszty finansowe, netto	12	(333,0)	(465,9)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		2,0	(6,5)
Zysk brutto za okres		1.442,1	1.467,6
Podatek dochodowy	13	(295,9)	(353,0)
Zysk netto za okres		1.146,2	1.114,6
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		1.141,6	1.100,6
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		4,6	14,0
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	15	1,79	1,74

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zysk netto za okres		1.146,2	1.114,6
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:			
Zyski/(straty) aktuarialne		(0,5)	(2,5)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:			
Wycena instrumentów zabezpieczających	30	(8,1)	0,4
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych		21,2	-
Pozostały zysk/(strata) całkowita po opodatkowaniu		12,6	(2,1)
Zysk całkowity za okres		1.158,8	1.112,5
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		1.154,3	1.099,1
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		4,5	13,4

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zestawy odbiorcze	16	293,4	262,7
Inne rzeczowe aktywa trwałe	16	5.391,0	4.976,9
Wartość firmy	17	11.808,4	11.336,4
Relacje z klientami	20	1.412,7	1.821,4
Marki	18	2.031,7	2.063,2
Inne wartości niematerialne	20	2.616,4	2.857,8
Prawa do użytkowania	21	1.519,4	1.420,3
Długoterminowe aktywa programowe	22	282,5	402,6
Nieruchomości inwestycyjne		50,0	29,4
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	93,5	100,5
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	24	832,0	776,5
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	24	1.283,6	1.315,8
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności</i>		1.257,8	1.282,4
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		0,4	1,2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	223,2	241,2
Aktywa trwałe razem		27.837,8	27.604,7
Krótkoterminowe aktywa programowe	22	413,2	512,3
Aktywa z tytułu kontraktów		537,7	638,7
Zapasy	25	299,4	306,8
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	26	2.390,4	2.511,6
Należności z tytułu podatku dochodowego		9,0	4,8
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	222,4	225,7
Pozostałe aktywa obrotowe	27	39,3	31,9
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		2,0	0,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28	1.355,4	743,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	28	10,4	9,6
Aktywa obrotowe razem		5.277,2	4.984,9
Aktywa razem		33.115,0	32.589,6

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Kapitał zakładowy	29	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	29	7.174,0	7.174,0
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych		21,2	-
Pozostałe kapitały		99,7	1,5
Zyski zatrzymane		7.112,3	6.610,2
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		14.432,8	13.811,3
Udziały niekontrolujące		(6,6)	653,2
Kapitał własny razem		14.426,2	14.464,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	8.887,8	8.617,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	1.959,2	969,2
Zobowiązania z tytułu leasingu	33	1.140,5	1.023,8
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	35	136,7	236,9
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	902,1	1.025,3
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	36	388,1	384,7
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		16,8	3,2
Zobowiązania długoterminowe razem		13.414,4	12.256,9
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	753,0	1.892,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	38,7	34,8
Zobowiązania z tytułu leasingu	33	432,5	413,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	35	126,7	116,9
Zobowiązania z tytułu kontraktów		675,6	713,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	37	2.155,3	2.420,8
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		39,2	8,3
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019		415,7	-
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.*	48	548,0	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		128,9	276,6
Zobowiązania krótkoterminowe razem		5.274,4	5.868,2
Zobowiązania razem		18.688,8	18.125,1
Pasywa razem		33.115,0	32.589,6

*Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zysk netto		1.146,2	1.114,6
Korekty:		2.651,7	2.663,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	10	2.305,7	2.229,7
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(511,9)	(617,3)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		519,6	543,6
Odsetki		364,8	437,8
Zmiana stanu zapasów		13,2	89,1
Zmiana stanu należności i innych aktywów		119,3	(311,8)
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw		(401,3)	(25,7)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		101,0	9,7
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów		(37,5)	7,9
Zyski/(straty) z tytułu różnic kursowych, netto		45,8	(4,8)
Podatek dochodowy	13	295,9	353,0
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych		(147,1)	(122,8)
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(2,0)	6,5
Efekt przeliczenia wartości zobowiązań z tytułu modyfikacji umowy kredytowej		(44,8)	-
Inne korekty		31,0	68,4
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		3.797,9	3.777,9
Podatek dochodowy zapłacony		(552,9)	(328,5)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		6,7	24,0
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		3.251,7	3.473,4
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(1.006,4)	(852,6)
Nabycie wartości niematerialnych		(211,5)	(379,0)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	38	(479,2)	(108,5)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych i innych jednostkach		(11,4)	(1.232,5)
Wpływy z tytułu podwyższenia kapitału w jednostce stowarzyszonej		-	(16,3)
Płatności z tytułu koncesji		(126,8)	(122,4)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		8,4	6,8
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze		(30,0)	(130,0)
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze		30,0	130,7
Pożyczki udzielone		(13,0)	(21,4)
Splata udzielonych pożyczek		-	0,7
Nabycie obligacji		(8,3)	-
Wykup obligacji wraz z odsetkami		1,4	8,7
Otrzymane dywidendy od jednostek stowarzyszonych		57,2	-
Inne wpływy		3,3	0,7
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		(1.786,3)	(2.715,1)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Emisja obligacji serii B i C	32	1.000,0	893,0
Wykup obligacji serii A	32	-	(893,0)
Zaciągnięcie kredytów	31	35,0	2.010,0
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	31	(857,9)	(1.742,5)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje*		(315,3)	(465,4)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu	33	(399,2)	(343,7)
Splata odsetek od leasingu	33	(46,0)	(47,6)
Wypłata dywidendy		(232,5)	(594,8)
Inne wypływy		(40,1)	(0,7)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		(856,0)	(1.184,7)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		609,4	(426,4)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		753,1***	1.178,7**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		3,3	0,8
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		1.365,8****	753,1***

* obejmuje wpływ instrumentów IRS, zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania oraz za koszty związane z modyfikacją umowy kredytowej

** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 zł

*** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 9,6 zł

**** w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,4 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020

	Nota	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2020		25,6	7.174,0	-	1,5	6.610,2	13.811,3	653,2	14.464,5
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach		-	-	-	-	(639,5)	(639,5)	(10,2)	(649,7)
Wycena opcji put		-	-	-	106,7	-	106,7	(654,7)	(548,0)
Efekt nabycia jednostek zależnych	38	-	-	-	-	-	-	0,6	0,6
Zysk całkowity		-	-	21,2	(8,5)	1.141,6	1.154,3	4,5	1.158,8
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	30	-	-	-	(8,1)	-	(8,1)	-	(8,1)
<i>Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych</i>		-	-	21,2	-	-	21,2	-	21,2
<i>(Strata)/zysk aktuarialny</i>		-	-	-	(0,4)	-	(0,4)	(0,1)	(0,5)
<i>Zysk netto za okres</i>		-	-	-	-	1.141,6	1.141,6	4,6	1.146,2
Stan na 31 grudnia 2020		25,6	7.174,0	21,2	99,7	7.112,3	14.432,8	(6,6)	14.426,2

* Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2020 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekon- trolujące	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2019	25,6	7.174,0	(162,5)	6.189,9	13.227,0	648,2	13.875,2
Dywidenda zatwierdzona	-	-	-	(594,8)	(594,8)	-	(594,8)
Efekt nabycia jednostek zależnych	-	-	165,5	(85,5)	80,0	(8,4)	71,6
Zysk całkowity	-	-	(1,5)	1.100,6	1.099,1	13,4	1.112,5
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	-	-	0,4	-	0,4	-	0,4
<i>(Strata)/zysk aktuarialny</i>	-	-	(1,9)	-	(1,9)	(0,6)	(2,5)
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	1.100,6	1.100,6	14,0	1.114,6
Stan na 31 grudnia 2019	25,6	7.174,0	1,5	6.610,2	13.811,3	653,2	14.464,5

* Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2019 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

Informacje ogólne

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

1. Działalność Jednostki Dominującej

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

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

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: (1) w segmencie usług B2C i B2B obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekoderek, oraz (2) w segmencie mediowym, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- Mirosław Błaszczuk	Prezes Zarządu,
- Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu,
- Jacek Felczykowski	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej,
- Marek Grzybowski	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 23 lipca 2020),
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Mysza	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szela	Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Ziółkowski	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 23 lipca 2020),
- Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (MSSF UE). Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2019 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2020 roku.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2020 roku weszły w życie:

- Zmiany do MSSF 3 *Połączenia przedsięwzięć* – definicja przedsięwzięcia
- Zmiany do MSSF 9, MSR 39 oraz MSSF 7 – reforma IBOR
- Zmiany do MSR 1 oraz MSR 8 – definicja terminu „istotny”
- Zmiany w zakresie *referencji do założeń koncepcyjnych w MSSF*
- Zmiana do MSSF 16 - podejście do zwolnień czynszowych związanych z COVID-19.

Nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2020 roku nie mają istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- Zmiany do MSSF 9, MSR 39, MSSF 7, MSSF 4 oraz MSSF 16 – reforma IBOR
- Zmiany do MSSF 3 „*Połączenia przedsięwzięć*”
- Zmiany do MSR 16 „*Rzeczowe aktywa trwałe*”
- Zmiany do MSR 37 „*Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe*”
- Roczny program poprawek 2018-2020 - poprawki zawierają wyjaśnienia oraz doprecyzowują wytyczne standardów w zakresie ujmowania oraz wyceny: MSSF 1 „*Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości*”

Finansowej po raz pierwszy”, MSSF 9 „Instrumenty finansowe”, MSR 41 „Rolnictwo” oraz do przykładów ilustrujących do MSSF 16 „Leasing”

- f) Zmiany do MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” – klasyfikacja zobowiązań jako krótko- i długoterminowe.

Przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółka nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregośkolwiek z wyżej wymienionych standardów.

Grupa obecnie analizuje wpływ opublikowanych standardów, które nie weszły w życie i ocenia, że poza dodatkowymi ujawnieniami, nie powinny mieć one istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

5. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku obejmuje następujące jednostki:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostka Dominująca				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	media	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	media	100%	100%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CPSPV1 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
CPSPV2 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	usługi techniczne	100%	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Liberty Poland S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodeków	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. sp.k.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	*	*
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Internetia Sp. z o.o. ^(a)	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	65,98%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Taśmowa 7A, 02-677 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	65,98%	65,98%
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	99,99%
Superstacja Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
TVO Sp. z o.o. ^(b)	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	51,22%
Pure Omni Wework Sp. z o.o. Sp.k. ^(b)	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	51,22%
Wework Sp. z o.o. ^(b)	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	usługi administracyjne	75,96%	51,22%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań video i programów telewizyjnych	100%	100%
ISTS Sp. z o.o.	ul. Bociana 4a/68a, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	65,98%	65,98%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Esoleo Sp. z o.o. (dawniej Alledo Sp. z o.o.) ^(c)	Al. Wyścigowa 6, 02-681 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
Alledo Express Sp. z o.o. ^(c)	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi dzierżawy	51,25%	-
Alledo Parts Sp. z o.o. ^(c)	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,14%	-
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k. ^(c)	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,40%	-
Alledo Setup Sp. z o.o. ^(c)	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
Alledo Setup Sp. z o.o. Sp.k. ^(c)	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	-
IST Sp. z o.o. (dawniej IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o.) ^(d)	ul. Księcia Janusza I 3, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	65,98%	-
Grupa Interia.pl Sp. z o.o. ^(e)	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	-
Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k. ^(e)	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	-
Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k. ^(e)	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	-
Mobiem Polska Sp. z o.o. ^(e)	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność holdingowa	100%	-
Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k. ^(e)	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność agencji reklamowych	100%	-
TV Spektrum Sp. z o.o. ^(f)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)				
Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) ^(g)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	-
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.) ^(h)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60 %	-
BCAST Sp. z o.o. ⁽ⁱ⁾	ul. Rakowiecka 41/21, 02-521 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	70,02%	-

* Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów

(a) W dniu 19 maja 2020 roku Netia połączyła się ze swoją spółką zależną, Internetią.

(b) W dniu 10 lutego 2020 roku zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału w spółce TVO Sp. z o.o. Udział w spółce TVO i jej spółkach zależnych wzrósł do 75,96%.

(c) W dniu 13 stycznia 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył 51,25% udziałów w Alledo Sp. z o.o. przejmując kontrolę nad Alledo Sp. z o.o. oraz jej spółkami zależnymi (nota 38). W dniu 5 sierpnia 2020 roku została zarejestrowana zmiana nazwy Alledo Sp. z o.o. na Esoleo Sp. z o.o.

(d) W dniu 14 lutego 2020 roku Netia nabyła 100% udziałów w IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o. W dniu 27 lutego 2020 roku nabyta spółka zmieniła nazwę na IST Sp. z o.o.

(e) W dniu 8 lipca 2020 roku Telewizja Polsat nabyła 100% udziałów w Grupa Interia.pl Sp. z o.o., oraz nabyła ogół praw i obowiązków komandytariusza w spółce Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.

(f) W dniu 18 września 2020 roku Telewizja Polsat nabyła 50,52% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. Po tej transakcji Telewizja Polsat posiada łącznie 100% udziałów.

(g) W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat nabyła 60% udziałów Tako Media Sp. z o.o. W dniu 2 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki Tako Media Sp. z o.o. na Polot Media Sp. z o.o.

(h) W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat objęła udziały w Tako Media Sp. z o.o. Sp.k. obejmując bezpośrednio 58,2% udziału w zysku. W dniu 18 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. na Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.

(i) W dniu 25 marca 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył 69,13% udziałów w BCAST Sp. z o.o. W dniu 23 grudnia 2020 Cyfrowy Polsat nabył 0,89% udziałów w BCAST Sp. z o.o. w wyniku czego Spółka objęła z dniem 23 grudnia 2020 kontrolę nad spółką (po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada 70,02% udziałów w BCAST).

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Polsat JimJam Ltd.	111 Salusbury Road Londyn NW6 6RG, Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiernicza 159, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
TV Spektrum Sp. z o.o. (a)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	-	49,48%
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	24,47%	24,47%
Vindix S.A.	ul. Rzymowskiego 53, 02-697 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	46,27%
Asseco Poland S.A. (b)	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,73%

(a) W dniu 18 września 2020 roku Telewizja Polsat objęła kontrolę nad TV Spektrum Sp. z o.o.

(b) W dniu 31 lipca 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył od Reddev Investments Limited 184.127 sztuk akcji Asseco Poland S.A.. Po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada łącznie 22,95% akcji Asseco Poland S.A.

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Aleje Jerozolimskie 65/79 lok 11.31, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%**	4,76%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5%***	1,5%***
Pluszak Sp. z o.o. (a)	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	-

* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.

** Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności

*** Altalog Sp. z o.o. posiada 2,3% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.

(a) W dniu 24 kwietnia 2020 roku spółka Polkomtel nabyła 9% udziałów w Pluszak Sp. z o.o.

Zasady stosowane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

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.

a) Podstawa wyceny

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych wycenianych według wartości godziwej.

b) Założenie kontynuacji działalności

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2020 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do milionów. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Grupy.

d) Dokonane osądy i oszacowania

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W 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 zmienione, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto ani kapitału własnego.

f) Zasady konsolidacji

(i) Jednostki zależne

Jednostkami zależnymi są jednostki kontrolowane przez Spółkę Dominującą. Grupa sprawuje kontrolę nad jednostką, w której dokonano inwestycji, w przypadku, gdy z tytułu swojego zaangażowania w tę jednostkę, podlega ekspozycji na zmienne wyniki finansowe lub gdy ma prawa do zmiennych wyników finansowych i możliwość wywierania wpływu na wysokość tych wyników finansowych poprzez sprawowanie władzy nad tą jednostką.

Sprawozdania finansowe spółek zależnych uwzględniane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, począwszy od dnia uzyskania kontroli, aż do momentu jej wygaśnięcia.

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzone są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie Jednostki Dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze.

Transakcje na udziałach/akcjach spółki zależnej pomiędzy jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi tejże spółki zależnej są ujmowane jako transakcje pomiędzy akcjonariuszami, o ile nie skutkują zmianą kontroli nad jednostką zależną. W skonsolidowanym rachunku zysków i strat nie są wykazywane żadne zyski ani straty odnośnie transakcji między jednostką dominującą a udziałowcami/akcjonariuszami niekontrolującymi, chyba że w wyniku transakcji doszło do utraty kontroli. Transakcje w wyniku których nie doszło do utraty kontroli są wykazywane w kapitałach własnych.

Opcje put przyznane w momencie objęcia kontroli nad spółką zależną właścicielom udziałów/akcji nie dających kontroli nad tą spółką zależną (tj. nakładające na Grupę obowiązek odkupienia udziałów niekontrolujących w określonych przypadkach w przyszłości po określonej cenie) skutkują rozpoznaniem zobowiązania finansowego w skonsolidowanym bilansie.

O ile taka opcja put nie została wykonana, na koniec każdego okresu raportowego Grupa określa wartość udziałów niekontrolujących (włączając część zysku/straty alokowaną do udziałów niekontrolujących), usuwa z bilansu udziały niekontrolujące tak jakby zostały nabyte na tą datę bilansową i rozpoznaje zobowiązanie finansowe wyceniane w wartości bieżącej kwoty wykupu opcji. Kwota różnicy jest ujmowana jak transakcja między jednostką dominującą a udziałowcami mniejszościowymi opisana powyżej.

W momencie wygaśnięcia niewykonanej opcji put, Grupa w pełni usuwa z bilansu zobowiązanie finansowe i rozpoznaje udziały niekontrolujące tak jakby opcja put nigdy nie była przyznana.

(ii) Jednostki stowarzyszone i Wspólne przedsięwzięcia

Jednostki stowarzyszone obejmują jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz których nie kontroluje ani nie sprawuje wspólnej kontroli nad polityką finansową i operacyjną. Zazwyczaj Grupa wywiera znaczący wpływ na jednostkę gdy posiada od 20% do 50% praw głosu. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są wyceniane metodą praw własności.

Grupa stosuje MSSF 11 dla wszystkich wspólnych porozumień umownych. Zgodnie z MSSF 11 inwestycje we wspólne porozumienia umowne są klasyfikowane albo jako wspólna działalność albo jako wspólne przedsięwzięcia w zależności od praw i obowiązków umownych każdego inwestora. Grupa oceniła charakter swoich wspólnych porozumień umownych i ustaliła, że są to wspólne przedsięwzięcia. Wspólne przedsięwzięcia są wyceniane metodą praw własności.

Zgodnie z metodą praw własności, udziały w inwestycjach są początkowo ujmowane wg kosztu i następnie korygowane, tak aby ująć udział Grupy w wyniku oraz w zmianach pozostałych całkowitych dochodów, dotyczących okresu po nabyciu. Gdy udział Grupy w stratach jednostki stowarzyszonej bądź wspólnego przedsięwzięcia jest równy albo przekracza jej udziały w jednostce (zawierające wszystkie długoterminowe udziały, które, w istocie, tworzą część inwestycji netto Grupy), Grupa nie ujmuje kolejnych strat, chyba że zaciągnęła zobowiązania lub dokonała płatności w imieniu jednostek stowarzyszonych bądź wspólnych przedsięwzięć.

Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą oraz jej jednostkami stowarzyszonymi i wspólnymi przedsięwzięciami są eliminowane w stopniu odzwierciedlającym udziały Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są również eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przeniesionego składnika aktywów. Tam gdzie było to konieczne, zasady rachunkowości stosowane przez jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia zostały zmienione dla zapewnienia zgodności z zasadami rachunkowości stosowanymi przez Grupę.

(iii) Korekty konsolidacyjne

Salda rozrachunków wewnętrznych pomiędzy jednostkami Grupy, transakcje zawierane w obrębie Grupy oraz wszelkie wynikające z nich niezrealizowane zyski lub straty, a także przychody i koszty Grupy są eliminowane w trakcie sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Niezrealizowane zyski wynikające z transakcji z jednostkami stowarzyszonymi oraz wspólnymi przedsięwzięciami są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania proporcjonalnie do wysokości udziału Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego na tej samej zasadzie, co niezrealizowane zyski, ale wyłącznie w przypadku, gdy nie występują przesłanki wskazujące na utratę wartości.

g) Waluty obce

Transakcje w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach obcych ujmowane są w złotych przy zastosowaniu kursu z dnia poprzedzającego dzień ujęcia transakcji. Pozycje pieniężne aktywów i pasywów wyrażone w walucie obcej są przeliczane na dzień bilansowy według średniego kursu NBP dla danej waluty obowiązującego na ten dzień. Różnice kursowe, wynikające z rozliczenia transakcji w walutach

obcych oraz wyceny bilansowej aktywów i pasywów pieniężnych wyrażonych w walutach obcych, ujmowane są w rachunku zysków i strat. Niepieniężne pozycje aktywów i zobowiązań wyceniane według kosztu historycznego w walucie obcej są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego w dniu dokonania wyceny. Niepieniężne pozycje bilansowe wyrażone w walucie obcej, wyceniane według wartości godziwej, są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego na dzień szacowania wartości godziwej.

h) Instrumenty finansowe

(i) Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne

(i) Aktywa finansowe

Aktywa finansowe są klasyfikowane przy początkowym ujęciu, w zależności od charakterystyki przepływów pieniężnych wynikających z umowy oraz modelu biznesowego w zakresie zarządzania tymi aktywami, do następujących kategorii:

- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu – jeśli składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest utrzymywanie aktywów finansowych dla uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy, a warunki umowy dotyczących składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty;
- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody – jeśli składnik aktywów finansowych jest utrzymywany zgodnie z modelem biznesowym, którego celem jest zarówno otrzymywanie przepływów pieniężnych wynikających z umowy, jaki i sprzedaż aktywów finansowych a warunki umowy dotyczących składnika aktywów finansowych powodują powstawanie w określonych terminach przepływów pieniężnych, które są jedynie spłatą kwoty głównej i odsetek od kwoty głównej pozostałej do spłaty;
- aktywa wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy – wszystkie pozostałe aktywa finansowe.

Aktywa finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej, a w przypadku aktywów, które nie są wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, ich wartość jest powiększana o dające się bezpośrednio przyporządkować koszty transakcyjne. Należności z tytułu dostaw i usług, które nie zawierają istotnego komponentu finansowania, są w momencie początkowego ujęcia wyceniane w cenie transakcyjnej.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu obejmują należności z tytułu dostaw i usług i inne należności, udzielone pożyczki oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Przychody z tytułu odsetek od powyższych aktywów są rozpoznawane przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i prezentowane w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez inne całkowite dochody obejmują inwestycje w instrumenty kapitałowe dla których Grupa dokonała przy początkowym ujęciu nieodwołalnego wyboru dotyczącego

przedstawiania w innych całkowitych dochodach późniejszych zmian ich wartości godziwej. Kwoty ujęte w innych całkowitych dochodach nie podlegają w tym przypadku późniejszemu przeniesieniu do rachunku zysków i strat.

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy obejmują instrumenty pochodne, nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń. Aktywa finansowe zaklasyfikowane do tej kategorii wyceniane są w wartości godziwej a jej zmiany w kolejnych okresach rozpoznawane są bezpośrednio w zysku lub stracie bieżącego okresu. Zmiana wartości godziwej instrumentów pochodnych nieobjętych polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowana jest w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe w zależności od treści ekonomicznej zabezpieczanej transakcji.

Grupa zaprzestaje ujmowania składnika aktywów finansowych w momencie wygaśnięcia praw wynikających z umowy do otrzymywania przepływów pieniężnych z tego składnika aktywów lub przekazania tych praw w ramach transakcji przenoszącej wszystkie znaczące ryzyka i korzyści wynikające z ich własności.

(ii) Zobowiązania finansowe

Zobowiązania finansowe obejmują zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu oraz zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej, a w przypadku zobowiązań finansowych, które nie są wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, ich wartość jest pomniejszana o dające się bezpośrednio przyporządkować koszty transakcyjne.

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu obejmują zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, zobowiązania z tytułu obligacji, zobowiązania z tytułu koncesji UMTS, zobowiązania z tytułu dostaw i usług i pozostałe zobowiązania oraz zobowiązania z tytułu leasingu. Koszty z tytułu odsetek od powyższych zobowiązań są rozpoznawane przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i prezentowane w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe.

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy

Zobowiązania finansowe wyceniane po początkowym ujęciu w wartości godziwej przez wynik finansowy obejmują instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń. Zobowiązania finansowe zaklasyfikowane do tej kategorii wyceniane są w wartości godziwej a jej zmiany w kolejnych okresach rozpoznawane są bezpośrednio w zysku lub stracie bieżącego okresu. Zmiana wartości godziwej instrumentów pochodnych nieobjętych polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowana jest w pozycji Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto lub Koszty finansowe w zależności od treści ekonomicznej zabezpieczanej transakcji.

Grupa zaprzestaje rozpoznawania zobowiązania finansowego jeśli obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł. W przypadku gdy istniejące zobowiązania finansowe jest zastępowane przez inne zobowiązanie finansowe wobec tego samego wierzyciela na znacząco różnych warunkach lub gdy warunki istniejącego zobowiązania finansowego są znacząco modyfikowane, taka zamiana lub modyfikacja jest traktowana jako wygaśnięcie pierwotnego zobowiązania i powstanie nowego zobowiązania. Różnica pomiędzy wartością bilansową zobowiązania, które wygasło a wartością bilansową nowego zobowiązania ujmowana jest w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Zasady rachunkowości dotyczące zysków i strat z działalności inwestycyjnej oraz kosztów finansowych zostały przedstawione w punkcie 6u.

(ii) Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Rachunkowość zabezpieczeń

Grupa może stosować instrumenty pochodne takie jak walutowe transakcje forward, opcje walutowe typu call, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności kursów walutowych oraz stóp procentowych.

Dla celów rachunkowości zabezpieczeń, zabezpieczenia Grupy klasyfikowane są jako zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przypadku zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności przepływów pieniężnych, które można przypisać do konkretnego rodzaju ryzyka związanego z ujętym składnikiem aktywów lub zobowiązaniem lub z wysoce prawdopodobną planowaną transakcją.

W momencie ustanowienia zabezpieczenia Grupa formalnie wyznacza i dokumentuje powiązanie zabezpieczające, jak również cel zarządzania ryzykiem przez Grupę oraz strategię ustanowienia zabezpieczenia. Dokumentacja zawiera identyfikację instrumentu zabezpieczającego, zabezpieczanej pozycji lub transakcji, charakter zabezpieczanego ryzyka, a także sposób, w jaki Grupa będzie oceniała efektywność instrumentu zabezpieczającego w kompensowaniu zagrożenia zmianami przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce efektywne w kompensowaniu zmian przepływów pieniężnych wynikających z zabezpieczanego ryzyka. Zabezpieczenie jest na bieżąco oceniane w celu stwierdzenia wysokiej efektywności we wszystkich okresach sprawozdawczych, na które zabezpieczenie zostało ustanowione.

W przypadku zabezpieczenia przepływów pieniężnych, część zysków lub strat związanych z instrumentem zabezpieczającym, stanowiącą efektywne zabezpieczenie, ujmuje się poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego w kapitale z aktualizacji wyceny, a nieefektywną część zysków lub strat ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Zyski lub straty ujęte w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego przenosi się z kapitałów własnych do rachunku zysków i strat w tym samym okresie, w którym zabezpieczana transakcja wpływa na rachunek zysków i strat to znaczy w okresie, w którym zyski lub straty są ujęte w kosztach finansowych netto lub następuje planowana sprzedaż.

Zyski i straty z rozliczenia instrumentów pochodnych, które są efektywnymi instrumentami zabezpieczającymi i objęte są polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowane są w tej samej pozycji, co wpływ zabezpieczanej pozycji. Instrument zabezpieczający dzielony jest na część krótkoterminową i długoterminową, tylko wtedy, jeżeli można go wiarygodnie podzielić.

W ramach wyboru dozwolonego przez MSSF 9 Grupa stosuje wymogi dotyczące rachunkowości zabezpieczeń zawarte w MSR 39 zamiast wymogów zawartych w MSSF 9.

i) Kapitał własny

Akcje zwykłe

Koszty bezpośrednio związane z emisją akcji zwykłych pomniejszają wartość kapitału.

Akcje uprzywilejowane

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

Koszty związane z emisją i publiczną ofertą akcji

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

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Kapitał ten obejmuje nadwyżkę wartości emisyjnej akcji nad ich wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

Zyski zatrzymane

Poza wynikiem netto, pozycja ta obejmuje kapitał tworzony zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

j) Rzeczowe aktywa trwale i nieruchomości inwestycyjne

(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych

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

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do używania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów.

Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do używania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

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

(ii) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomość (grunt, budynek albo oba te elementy), którą Grupa traktuje jako źródło przychodów z czynszów lub utrzymuje w posiadaniu ze względu na przyrost ich wartości, względnie obie te korzyści łącznie.

Nieruchomości inwestycyjne wyceniane są na moment początkowego ujęcia w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Po początkowym ujęciu wszystkie nieruchomości inwestycyjne należące do Grupy wycenia się zgodnie z MSR 16, czyli stosując model ceny nabycia lub kosztu wytworzenia opisany w punkcie (i) powyżej.

Nieruchomość inwestycyjna zostaje usunięta z bilansu w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, jeżeli nie oczekuje się uzyskania w przyszłości żadnych korzyści wynikających z jej zbycia.

(iii) Nakłady ponoszone w terminie późniejszym

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

(iv) Amortyzacja

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do wartości podlegającej amortyzacji, którą jest cena nabycia lub koszt wytworzenia danego składnika aktywów, pomniejszone o jego wartość rezydualną. Jeżeli istotne części składowe pojedynczych aktywów mają różny okres ekonomicznej użyteczności, wówczas części składowe amortyzuje się indywidualnie.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika rzeczowych aktywów trwałych.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Zestawy odbiorcze	2 lub 3 lub 5	lat
Budynki i budowle	2-6	lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-3	lat
Środki transportu	2-10	lat
Inne środki trwałe	2-26	lat

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

(v) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane przez Grupę na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają definicję leasingu, są ujmowane oddzielnie w bilansie jako Prawa do użytkowania.

Dekodery oraz modemy i routery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe (Zestawy odbiorcze ujęte w bilansie) i amortyzowane są zgodnie z zasadami opisanymi w podpunkcie iv). Dekodery amortyzowane są przez okres dłuższy niż okres trwania umowy z klientem.

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zestawów odbiorczych oraz innych aktywów trwałych (w tym praw do użytkowania), co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości i istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności. Polityka rachunkowości w zakresie utraty wartości opisana jest w punkcie 6n.

Szczegółowe zasady polityki rachunkowości w zakresie umów leasingu zostały opisane w punkcie 6v.

k) Wartości niematerialne

(i) Wartość firmy

Wartość firmy stanowi nadwyżkę sumy przekazanej zapłaty i zobowiązania do zapłaty, wartości udziałów niedających kontroli w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejścia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wartość firmy wykazywana jest według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub częściowej, jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała.

(ii) Relacje z klientami

Relacje z klientami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania.

(iii) Marki

Marki nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych, z zastrzeżeniem sytuacji, gdy nieokreślony okres ich użytkowania jest uzasadniony, są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania. Marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane corocznie pod kątem utraty wartości lub częściowej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Poniżej przypisano okresy użytkowania do poszczególnych marek:

- Polsat, TV4, TV6, Ipla i Polo TV (Lemon Records): nieokreślony okres użytkowania
- Plus: 51 lat (tj. do 2065 roku)
- Netia: 10 lat (tj. do 2028 roku)
- Eleven Sports: 15 lat (tj. do 2035 roku).

(iv) Pozostałe wartości niematerialne

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

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

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

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do ceny nabycia składnika aktywów pomniejszonej o jego wartość rezydualną.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika wartości niematerialnych, innego niż wartość firmy, od momentu stwierdzenia jego przydatności do użytkowania. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii wartości niematerialnych:

- Programy komputerowe: 2-15 lat,
- Relacje z klientami: 3-13 lat,
- Koncesje: okres obowiązywania wynikający z decyzji administracyjnej,
- Pozostałe: 2-7 lat.

I) Aktywa programowe

Aktywa programowe obejmują nabyte formaty, licencje i prawa autorskie do nadawania filmów, seriali, programów informacyjnych i rozrywkowych, aktywowane koszty zamówionej przez Grupę produkcji zewnętrznej programów, aktywowane prawa do wydarzeń sportowych oraz zaliczki (w tym zaliczki na prawa sportowe).

(i) Początkowe rozpoznanie

Aktywa programowe, inne niż prawa sportowe, rozpoznawane są w cenie nabycia w momencie, kiedy rozpoczyna się możliwy do 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, nabytych w ramach kontraktów długoterminowych (często wielosezonowych), są rozpoznawane w wartości przyporządkowanej do każdego z sezonów wydarzeń sportowych w ramach nabytego pakietu programowego, w wartości relatywnej ustalonej przez wewnętrznych ekspertów. Grupa uzależnia sposób rozpoznania praw sportowych od rodzaju kanału sportowego, na którym planowana jest eksploatacja tych praw:

- prawa sportowe przeznaczone do kanałów sportowych premium rozpoznawane są w odniesieniu do wszystkich sezonów zakontraktowanych przez Grupę w momencie rozpoczęcia pierwszego z nich;
- prawa sportowe przeznaczone do pozostałych kanałów rozpoznawane są odrębnie dla każdego sezonu w momencie rozpoczęcia każdego z nich.

Przedpłaty za nabywane aktywa programowe w okresie przed datą obowiązywania licencji są ujmowane jako zaliczki na aktywa programowe.

Zawarte i obowiązujące kontrakty dotyczące zakupu aktywów programowych, dla których nie są spełnione kryteria ujęcia jako aktywa programowe, nie są ujmowane w bilansie, lecz ujawnia się je jako przyszłe zobowiązania w wysokości niespłaconych na dzień bilansowy zobowiązań wynikających z tych kontraktów.

Aktywa programowe są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe zależnie od planowanej daty ich emisji. Aktywa programowe, odnośnie których emisja jest przewidywana w ciągu roku od dnia bilansowego są klasyfikowane jako krótkoterminowe. Prawa sportowe oraz zaliczki na prawa sportowe są klasyfikowane jako krótko- lub długoterminowe zależnie od daty wydarzenia sportowego (lub rozpoczęcia sezonu sportowego), którego dotyczą.

(ii) Amortyzacja

Amortyzacja aktywów programowych jest rozpoznawana metodami odzwierciedlającymi sposób realizowania związanych z nimi korzyści ekonomicznych. Okres użyteczności ekonomicznej jest co najwyżej równy okresowi obowiązywania licencji.

- Filmy i seriale – amortyzacja zaczyna się w momencie pierwszej emisji. Realizacja korzyści ekonomicznych jest mierzona metodą degresywną w oparciu o standardową tabelę stawek i zależy od ilości planowanych oraz dostępnych emisji, na ogół zgodnie z poniższą tabelą:

Filmy					
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji				
	I	II	III	IV	V
1	100%				
2	60%	40%			
3	40%	30%	30%		
4	35%	25%	25%	15%	
5 i więcej	30%	20%	20%	15%	15%

Seriale		
Ilość emisji kosztowych	Stawka dla danej emisji	
	I	II
1	100%	
2	80%	20%

- W przypadku licencji dotyczących kanałów tematycznych, filmy i seriale są w przeważającej większości amortyzowane w czterech lub pięciu emisjach przy zastosowaniu odpowiednio stawek 25% i 20%.
- Prawa sportowe – 100% wartości prawa jest rozpoznawane jako koszt w rachunku zysków i strat w momencie pierwszej emisji, a w przypadku nabytych praw do sezonów rozgrywek lub praw do wielu sezonów lub cyklu zawodów, takie prawa amortyzowane są liniowo w okresie pomiędzy początkiem pierwszego sezonu a zakończeniem ostatniego sezonu w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych przede wszystkim do kanałów sportowych premium lub przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów w odniesieniu do praw sportowych przeznaczonych do pozostałych kanałów.
- Koszty zamówionej produkcji zewnętrznej z przeznaczeniem do jednorazowej emisji są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy informacyjne są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy rozrywkowe są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.

Koszty amortyzacji aktywów programowych prezentowane są w rachunku zysków i strat w kosztach operacyjnych w pozycji Koszty kontentu.

(iii) Utrata wartości

Aktywa programowe przegląda się pod kątem utraty wartości raz w roku lub częściej, w przypadku stwierdzenia wystąpienia przesłanek, iż ich wartość bilansowa może nie być odzyskiwalna. Straty z tytułu utraty wartości poszczególnych licencji rozpoznaje się w przypadku rezygnacji z nadawania danej pozycji w przyszłości (w wyniku strategicznych zmian w zakresie polityki programowej, zmian gustów widowni lub restrykcji nałożonych przez regulacje prawne dotyczących mediów i wpływających na możliwość nadawania poszczególnych filmów) lub oczekiwanej straty z tytułu zbycia danych praw.

Utworzenie odpisów z tytułu utraty wartości w aktywach programowych rozpoznawane jest jako zwiększenie kosztu kontentu. Odpisy z tytułu utraty wartości odwraca się jeżeli ustają przyczyny ich utworzenia. Odwrócenie odpisu rozpoznaje się jako zmniejszenie kosztu kontentu.

m) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Rozchód zapasów jest ustalany metodą średniej ważonej ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu. W przypadku wyrobów gotowych i produkcji w toku, koszty zawierają odpowiednią część stałych pośrednich kosztów produkcji, wyliczoną przy założeniu normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

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

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

n) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

(i) Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Grupa ujmuje odpis na oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwany stratom kredytowym w całym okresie życia instrumentu. Analiza pod kątem utraty wartości przeprowadzana jest dla poszczególnych kategorii należności z tytułu dostaw i usług pogrupowanych według podobnych charakterystyk ryzyka kredytowego. Kwota oczekiwanych strat kredytowych kalkulowana jest na podstawie danych historycznych dotyczących spłaty należności oraz skuteczności windykacji, z uwzględnieniem bieżących oczekiwań dotyczących kształtowania się wartości tych parametrów w przyszłości. Charakterystyka ryzyka kredytowego aktywów z tytułu kontraktów odpowiada charakterystyce ryzyka kredytowego należności z tytułu dostaw i usług dla określonego rodzaju kontraktów.

Grupa uznaje, że dla składnika aktywów finansowych istnieje ryzyko niewykonania zobowiązania jeśli wewnętrzne i zewnętrzne informacje wskazują, że jest mało prawdopodobne iż Grupa otrzyma w całości pozostałe przepływy pieniężne wynikające z umowy.

Grupa uznaje, że składnik aktywów finansowych został dotknięty utratą wartości ze względu na ryzyko kredytowe, jeżeli wystąpiło zdarzenie, jedno lub więcej, mające ujemny wpływ na szacowane przyszłe przepływy pieniężne z tego składnika, w tym znaczące trudności finansowe dłużnika lub naruszenia umowy, takie jak niewykonanie zobowiązania lub niedokonanie płatności w wymaganym terminie.

Składnik aktywów finansowych zostaje spisany jeśli nie ma uzasadnionych oczekiwań, że pozostałe przepływy pieniężne wynikające z umowy zostaną odzyskane.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Grupa dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, wartość firmy oraz marek o nieokreślonym okresie użytkowania jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

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

Wartość odzyskiwalna aktywów lub ośrodków generujących środki pieniężne definiowana jest jako większa z ich wartości netto możliwej do uzyskania ze sprzedaży oraz ich wartości użytkowej. Przy szacowaniu wartości użytkowej przyszłe przepływy

pieniężne dyskontowane są przy użyciu stopy procentowej przed opodatkowaniem, która odzwierciedla aktualną rynkową ocenę wartości pieniądza w czasie oraz czynniki ryzyka charakterystyczne dla danego składnika aktywów. W przypadku aktywów, które nie generują niezależnych przepływów pieniężnych wartość użytkowa szacowana jest dla najmniejszego identyfikowalnego ośrodka generującego środki pieniężne, do którego dany składnik aktywów przynależy.

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

o) Świadczenia pracownicze

(i) Program określonych składek

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

(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne

Spółki Grupy zobowiązane są na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

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

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat. Aktuarialne zyski i straty są odnoszone w pozostałe całkowite dochody (w kapitał własny) w okresie, w którym zaistniały.

(iii) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

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

Grupa tworzy zobowiązanie w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych, jeśli Grupa jest prawnie lub zwyczajowo zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

p) Rezerwy

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

Ujawnienia dotyczące wrażliwych informacji mogą nie być zawarte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

(i) Naprawy gwarancyjne

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

(ii) Umowy rodzące obciążenia

Rezerwa na umowy rodzące obciążenia ujmowana jest w przypadku, gdy spodziewane przez Grupę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Rezerwa jest wyceniana w wysokości wartości bieżącej niższej z kwot: oczekiwanych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub oczekiwanych kosztów netto kontynuowania umowy. Przed ustaleniem rezerwy, Grupa ujmuje wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości przez aktywa związane z daną umową.

q) Zobowiązania warunkowe

Przez zobowiązania warunkowe rozumie się powstały na skutek zdarzeń przeszłych możliwy obowiązek, którego istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej ilości niepewnych przyszłych zdarzeń, które nie w pełni podlegają kontroli Grupy lub obecny obowiązek nieujęty w sprawozdaniu finansowym powstały na skutek zdarzeń przeszłych, którego wartości nie można wycenić wystarczająco wiarygodnie lub nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków uosabiających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia tego obowiązku.

Grupa nie ujmuje w bilansie zobowiązań warunkowych, za wyjątkiem nabytych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych.

Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

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

r) Przychody

Przychody wyceniane są w kwocie ceny transakcyjnej z tytułu sprzedaży usług i towarów w zwykłym toku działalności Grupy, pomniejszonej o wartości zwrotów, upustów i rabatów. Przychody ujmowane są wtedy, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo otrzymania zapłaty, poniesione koszty można wiarygodnie oszacować, a kwotę przychodu można wiarygodnie wycenić. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo przyznania rabatów, których kwotę można wiarygodnie wycenić, wówczas rabat ujmowany jest jako pomniejszenie przychodów ze sprzedaży z chwilą ich ujęcia.

Przychody prezentowane są w następujący sposób:

- (a) Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składają się przede wszystkim z miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej, opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych, opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową, opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix, opłat za wynajem dekodów, opłat aktywacyjnych, kar umownych oraz opłat za usługi dodatkowe. Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług. Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań. Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych i opłat aktywacyjnych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.
- (b) Na przychody hurtowe składają się przychody z reklamy i sponsoringu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z roamingu, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału, przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych oraz przychody z usług typu *Premium Rate*. Przychody z tytułu reklamy i sponsoringu pochodzą głównie z emisji reklam i ujmowane są w okresie, w którym następuje emisja reklam. Przychody są rozpoznawane w wysokości kwot podlegających zapłacie przez nabywców czasu reklamowego po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług, podatek od reklam napojów alkoholowych oraz o udzielone rabaty. Przychody z reklamy i sponsoringu obejmują również prowizję z tytułu sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu. Wysokość prowizji jest ustalana jako kwoty podlegające zapłacie przez nabywców czasu reklamowego lub usług sponsoringu, pomniejszone o kwoty wymagające zapłaty na rzecz nadawców telewizyjnych. Prowizje ze sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w momencie wykonania usługi. Przychody z tytułu opłat od operatorów telewizji kablowych i satelitarnych obejmują opłaty uzyskane od operatorów kablowych i satelitarnych z tytułu reemisji (rozprowadzania) programów nadawanych przez Grupę. Przychody te rozpoznawane są w momencie, w którym występuje emisja programu. Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów.
- (c) Przychody ze sprzedaży sprzętu wykazywane są w wysokości odpowiadającej wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty, a w przypadku umów wieloelementowych po uprzedniej alokacji ceny transakcyjnej dokonywanej na podstawie jednostkowej ceny sprzedaży, pomniejszonej o wartość zwrotów, opustów i rabatów. Przychody ze sprzedaży są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z ich własności zostały przeniesione na kupującego.

- (d) Pozostałe przychody ujmują się w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów i w momencie, kiedy towar zostaje przekazany do klienta bądź usługa jest świadczona.

Pozostałe przychody obejmują m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz inne przychody ze sprzedaży.

Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- (a) ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia,
- (b) określeniu i przypisaniu cen transakcyjnych do odrębnych zobowiązań do wykonania świadczenia; przypisanie to następuje na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży, jakie mogłyby zostać uzyskane, gdyby przyręczone dobra i usługi zostały sprzedane pojedynczo w odrębnej transakcji.

s) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej i prezentowane w rachunku zysków i strat w pozycji Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

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

t) Przychody i koszty z transakcji barterowych

Przychody z transakcji bezgotówkowych dotyczące różniących się od siebie towarów lub usług ujmowane są w momencie świadczenia usługi lub dostawy towarów. Otrzymane licencje programowe, towary lub usługi są ujmowane w kosztach lub aktywowane w momencie ich otrzymania lub zużycia. Grupa ujmuje transakcje bezgotówkowe na podstawie szacowanej wartości godziwej otrzymanych licencji programowych, towarów lub usług. Jeżeli towary lub usługi otrzymane są przed emisją reklamy, ujmowane jest zobowiązanie z tego tytułu. W przeciwnym wypadku, jeżeli reklama telewizyjna została wyemitowana przed otrzymaniem towarów lub usług, ujmowana jest należność z tego tytułu.

u) Zyski i straty z działalności inwestycyjnej i koszty finansowe

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Grupę środków pieniężnych, odsetki płatne przez Grupę (w tym odsetki od zobowiązań leasingowych ale inne niż koszty odsetek z tytułu zadłużenia), należne dywidendy, zyski/straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, wynik z tytułu różnic kursowych oraz wynik z tytułu zrealizowanych kontraktów forward i opcji walutowych, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw.

Przychody i koszty z tytułu odsetek (inne niż koszty z tytułu zadłużenia) wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memoriałowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Grupa nabywa prawa do jej otrzymania.

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia (m.in. kredytów, pożyczek i obligacji), wynik z tytułu różnic kursowych z wyceny obligacji, koszt realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających oraz instrumentów pochodnych, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń, a dotyczących działalności finansowej, koszty opłat i prowizji bankowych z tytułu zadłużenia oraz koszty gwarancji wynikające z podpisanych umów kredytowych i obligacji. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

v) Leasing

Grupa jako leasingodawca

Umowy, które spełniają definicję leasingu są klasyfikowane jako leasing finansowy lub jako leasing operacyjny. Za podstawowe kryterium klasyfikacji przyjęto zakres, w jakim ryzyko i korzyści z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale Grupie, a w jakim leasingobiorcy.

Podobnie jak w przypadku umów w których Grupa występuje jako leasingobiorca, Grupa w roli leasingodawcy także ustala dla poszczególnych umów leasingu datę rozpoczęcia okresu leasingu, okres leasingu, opłaty leasingowe oraz stopę procentową leasingu. Na datę początkową leasingu, leasingodawca ujmuje leasing finansowy poprzez:

- Wyłączenie wartości bilansowej bazowego składnika aktywów,
- Rozpoznanie inwestycji leasingowej netto,
- Ujęcie w rachunku wyników zysku lub straty ze sprzedaży (o ile wystąpiły).

W przypadku umów leasingu operacyjnego, Grupa ujmuje przychody z tytułu leasingu liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

Grupa jako leasingobiorca

(i) Aktywa

Aktywa użytkowane na podstawie umów, które spełniają definicję leasingu ujmowane są jako aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania do zapłaty za te prawa w dniu, w którym leasingowane aktywa dostępne są do użytkowania przez Grupę.

Na dzień rozpoczęcia leasingu, Grupa wycenia składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania według kosztu, który obejmuje:

- kwotę początkowej wyceny zobowiązania leasingowego,
- opłaty leasingowe zapłacone w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszone o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe,
- początkowe koszty bezpośrednio poniesione przez leasingobiorcę,
- szacunek kosztów demontażu, usunięcia bazowego składnika aktywów i przeprowadzenia renowacji.

Po początkowym ujęciu, aktywa z tytułu prawa do użytkowania wyceniane są według kosztu pomniejszonego o skumulowaną amortyzację oraz łączne straty z tytułu utraty wartości i skorygowane z tytułu ponownej wyceny zobowiązania leasingowego ze względu na nową ocenę lub modyfikację leasingu, nieskutkującą koniecznością ujęcia odrębnego składnika leasingu.

Składniki aktywów z tytułu prawa do użytkowania umarza się liniowo przez krótszy z dwóch okresów: okres trwania umowy leasingu lub okres użytkowania bazowego składnika aktywów. W przypadku gdy Spółka posiada wystarczającą pewność, że uzyska tytuł własności przed upływem okresu leasingu – wówczas prawo do użytkowania amortyzuje się od dnia rozpoczęcia leasingu do końca okresu użytkowania składnika aktywów.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii aktywów z tytułu prawa do użytkowania:

- powierzchnie infrastruktury technicznej - lokalizacje pod instalacje urządzeń telekomunikacyjnych: 2-24 lat,
- infrastrukturę telekomunikacyjną, w tym łącza („ciemne włókna”): 2-13 lat,
- powierzchnie biurowe, inne budynki oraz użytkowanie wieczyste: 1,5-100 lat,
- powierzchnie w punktach sprzedaży: 2-7 lat,
- samochody: 3-5 lat.

Składniki aktywów z tytułu prawa do użytkowania podlegają regulacjom w zakresie utraty wartości zgodnie z notą 6n.

(ii) Zobowiązania

Na dzień rozpoczęcia okresu leasingu, Grupa wycenia wartość zobowiązania leasingowego w bieżącej wartości opłat leasingowych, które mają zostać uiszczone w okresie trwania leasingu. Elementami składowymi wyceny są:

- stałe opłaty leasingowe (w tym zasadniczo stałe opłaty leasingowe), pomniejszone o zachęty leasingowe otrzymane od leasingodawcy,
- zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, pierwotnie wycenione z użyciem indeksu lub stawki w wysokości obowiązującej na dzień rozpoczęcia leasingu,
- cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji,
- kary pieniężne za wcześniejsze zakończenie umowy leasingu (rozumiane jako wszelkie ekonomiczne czynniki zniechęcające spółkę do zakończenia umowy), jeżeli wyznaczając okres leasingu przyjęto, że leasingobiorca skorzysta z opcji odstąpienia od leasingu,
- kwoty, których zapłacenia przez leasingobiorcę oczekuje się w związku z gwarancją wartości końcowej.

Opłaty leasingowe są dyskontowane przy użyciu stopy procentowej leasingu, jeśli stopę tę można z łatwością ustalić, lub krańcowej stopy oprocentowania długu leasingobiorcy.

Po początkowym ujęciu, Grupa dokonuje wyceny zobowiązania z tytułu leasingu poprzez:

- zwiększenie wartości bilansowej, w celu odzwierciedlenia kosztu odsetkowego naliczonego od zobowiązania z tytułu leasingu;
- zmniejszenie wartości bilansowej, w celu odzwierciedlenia dokonanych płatności;
- ponowną wycenę wartości bilansowej, by odzwierciedlić ponowną ocenę lub zmiany w leasingu, na przykład zmiany okresu leasingu lub wysokości przyszłych opłat leasingowych.

Koszty odsetek od leasingu ujmowane są przez okres trwania leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu.

w) Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot ujmowanych w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego.

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

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

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie,

w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Gdy nierozpoznane aktywa z tytułu podatku odroczonego okazują się być możliwe do odzyskania, są one rozpoznawane w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne. Grupa ujmuje składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, służący przeniesieniu nierozliczonej straty podatkowej w zakresie, w którym jest prawdopodobne, że będzie dostępny przyszły dochód do opodatkowania, od którego można odpisać nierozliczone straty podatkowe. Oceniając, czy jest prawdopodobne, że dostępny przyszły dochód do opodatkowania będzie wystarczający, Grupa bierze pod uwagę m.in. przewidywania przyszłych dochodów podatkowych.

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

x) Zysk na akcję

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

y) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Grupy: (a) który angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą można uzyskiwać przychody i ponosić koszty (w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi komponentami tej samej jednostki); (b) której wyniki działalności są regularnie przeglądane przez główny organ odpowiedzialny za podejmowanie decyzji operacyjnych w jednostce oraz wykorzystujący te wyniki przy podejmowaniu decyzji o zasobach alokowanych do segmentu i przy ocenie wyników działalności segmentu; oraz (c) w przypadku którego są dostępne oddzielne informacje finansowe.

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

z) Rachunek przepływów pieniężnych

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

Nabycia zestawów odbiorczych udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych zestawów odbiorczych prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zwiększenie netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

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

Płatności za licencje filmowe i sportowe są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług) w ramach działalności operacyjnej. Wydatki na nabycie aktywów programowych obejmują również kwoty podatku u źródła potrącanego przez Grupę i uiszczanego do odpowiednich władz podatkowych.

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) Instrumenty pochodne

Wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, dane wejściowe inne niż ceny notowane, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub zobowiązań w sposób bezpośredni (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. bazujące na cenach). W tym drugim wypadku wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Do oszacowania przyszłych przepływów pieniężnych i rynkowej stopy procentowej wykorzystywane są informacje o strukturze stóp procentowych w Polsce i strefie euro oraz kursie wymiany złotego polskiego.

(ii) Aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa aktywów finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

(iii) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa zobowiązań finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, szacowana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Rynkową stopę procentową szacuje się jako stopę rynku międzybankowego w danym obszarze walutowym (WIBOR, EURIBOR) powiększoną o marżę związaną z ryzykiem kredytowym Grupy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 24 marca 2021 roku.

Noty objaśniające

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

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.480,4	6.458,8
Przychody hurtowe	3.526,7	3.350,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.596,7	1.585,0
Pozostałe przychody ze sprzedaży	359,1	282,1
Razem	11.962,9	11.676,1

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

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

Pozostałe przychody obejmują głównie przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz przychody ze sprzedaży instalacji fotowoltaicznych.

10. Koszty operacyjne

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		2.460,9	2.311,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		2.305,7	2.229,7
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.338,2	1.320,4
Koszty kontentu		1.638,4	1.658,5
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		963,2	1.021,3
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	905,9	870,6
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		128,9	98,9
Inne koszty		332,6	244,1
Razem		10.073,8	9.754,8

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Wynagrodzenia	754,3	726,8
Ubezpieczenia społeczne	118,6	114,1
Pozostałe świadczenia pracownicze	33,0	29,7
Razem	905,9	870,6

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	7.402	7.231

* po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności

11. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Odsetki z tytułu leasingu	(49,8)	(51,1)
Odsetki, netto	(1,9)	9,2
Pozostałe różnice kursowe, netto	(59,6)	9,8
Inne przychody/koszty	(1,8)	5,1
Razem	(113,1)	(27,0)

12. Koszty finansowe, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Odsetki od kredytów i pożyczek	258,0	342,7
Odsetki od wyemitowanych obligacji	44,0	41,0
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	(44,8)	-
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	1,8	0,6
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	68,7	7,6
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	5,3	74,0
Razem	333,0	465,9

13. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	400,5	472,6
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(103,3)	(116,6)
Pozostałe	(1,3)	(3,0)
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	295,9	353,0

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	5,9	(1,2)
Należności i inne aktywa	(20,2)	6,7
Zobowiązania	-	(37,6)
Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne	(99,1)	(79,8)
Pozostałe	10,1	(4,7)
Zmiana odroczonego podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat – razem	(103,3)	(116,6)

(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	(1,9)	0,1
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	(1,9)	0,1

(iii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zysk przed opodatkowaniem	1.442,1	1.467,6
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	274,0	278,9
Pozostałe	21,9	74,1
Podatek dochodowy za rok obrotowy	295,9	353,0
Efektywna stopa podatkowa	20,5%	24,1%

(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Straty podatkowe	13,6	19,5
Zobowiązania	396,9	415,3
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	118,8	109,5
Należności i inne aktywa	92,8	94,6
Pozostałe	7,8	15,8
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	629,9	654,7
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(406,7)	(413,5)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	223,2	241,2

(v) Strata podatkowa

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	22,0	-
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	47,7	38,2
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	66,5	50,5
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	27,9	38,7
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	68,3	83,1
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	2,4	19,7
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	-	8,0
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	234,8	238,2

(vi) Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	0,3	-
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	28,7	29,8
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	28,1	33,3
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	13,9	28,5
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	0,6	3,0
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	-	1,1
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	-	7,1
Straty podatkowe do rozliczenia – razem	71,6	102,8

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2020 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 2020	31 grudnia 2019
Należności i inne aktywa	214,7	236,7
Zobowiązania	35,2	52,9
Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne	1.032,7	1.123,3
Pozostałe	26,2	25,9
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	1.308,8	1.438,8
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(406,7)	(413,5)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	902,1	1.025,3

Organy skarbowe mogą dokonać kontroli ksiąg i ewidencji rachunkowej w każdej chwili, w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym złożono deklarację podatkową i nałożyć dodatkowe obciążenia podatkowe, wraz z odsetkami karnymi i innymi karami. Ponadto od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej, powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

14. EBITDA (niebadana)

Podstawową miarą zysku Grupy jest tzw. EBITDA (zysk netto przed amortyzacją, utratą wartości i zyskiem/stratą na likwidacji rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, odsetkami, zyskami i stratami z działalności inwestycyjnej i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych, natomiast nie jest miernikiem płynności ani gotówki. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację, utratę wartości i likwidację. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zysk netto za okres	1.146,2	1.114,6
Podatek dochodowy	295,9	353,0
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	113,1	27,0
Koszty finansowe	333,0	465,9
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(2,0)	6,5
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	2.305,7	2.229,7
EBITDA (niebadana)	4.191,9	4.196,7
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	45,9	-
EBITDA skorygowana (niebadana)	4.237,8	4.196,7

* w pozycji Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja ujęte są koszty amortyzacji i utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i praw do użytkowania oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych (bez amortyzacji aktywów programowych)

15. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

Na dzień bilansowy Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też zysk rozwodniony na jedną akcję jest równy zyskowi podstawowemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zysk netto za okres	1.146,2	1.114,6
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	639.546.016	639.546.016
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	1,79	1,74

16. Rzeczowe aktywa trwałe

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2020 roku	1.226,9	51,1	353,6	7.028,2	61,3	170,9	466,5	8.131,6
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	-	2,9	28,2	19,6	0,6	2,2	3,0	56,5
Zwiększenia	147,5	-	33,1	334,9	54,1	28,5	728,6	1.179,2
Przeniesienie między grupami	-	-	0,1	1,1	-	-	1,5	2,7
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	4,2	25,5	497,8	1,8	18,0	(547,3)	-
Zmniejszenia	(75,9)	-	(6,3)	(134,4)	(7,6)	(3,1)	(68,4)	(219,8)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2020 roku	1.298,5	58,2	434,2	7.747,2	110,2	216,5	583,9	9.150,2
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2020 roku	4,2	-	-	-	-	0,2	6,0	6,2
Zwiększenia	-	-	-	3,5	-	-	15,8	19,3
Zmniejszenia	-	-	-	-	-	-	(1,0)	(1,0)
Wykorzystanie	(0,5)	-	-	(1,3)	-	-	(0,3)	(1,6)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	3,7	-	-	2,2	-	0,2	20,5	22,9
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku	960,0	-	85,5	2.939,3	26,3	97,4	-	3.148,5
Zwiększenia	116,4	-	20,9	661,1	10,0	25,6	-	717,6
Przeniesienie między grupami	-	-	-	0,2	-	-	-	0,2
Zmniejszenia	(75,0)	-	(5,6)	(117,1)	(4,6)	(2,7)	-	(130,0)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	1.001,4	-	100,8	3.483,5	31,7	120,3	-	3.736,3
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2020 roku	262,7	51,1	268,1	4.088,9	35,0	73,3	460,5	4.976,9
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2020 roku	293,4	58,2	333,4	4.261,5	78,5	96,0	563,4	5.391,0

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

Rzeczowe aktywa trwałe są przedmiotem zabezpieczeń opisanych szczegółowo w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.4.6.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	1.174,7	62,3	337,8	6.203,4	87,8	145,7	585,4	7.422,4
Zmiana klasyfikacji na aktywa z tytułu prawa do użytkowania	-	(11,0)	-	-	(35,0)	-	-	(46,0)
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.174,7	51,3	337,8	6.203,4	52,8	145,7	585,4	7.376,4
Nabycie jednostki zależnej	-	-	0,7	1,0	-	-	-	1,7
Zwiększenia	123,3	-	17,0	181,2	14,2	15,0	672,3	899,7
Przeniesienie między grupami	-	-	0,1	(0,3)	-	0,4	0,4	0,6
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	4,0	769,7	-	15,6	(789,3)	-
Zmniejszenia	(71,1)	(0,2)	(6,0)	(126,8)	(5,7)	(5,8)	(2,3)	(146,8)
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.226,9	51,1	353,6	7.028,2	61,3	170,9	466,5	8.131,6
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku	4,2	-	-	5,6	-	0,1	9,7	15,4
Zwiększenia	1,0	-	-	1,6	-	-	1,7	3,3
Zmniejszenia	-	-	-	(6,5)	-	-	(4,3)	(10,8)
Wykorzystanie	(1,0)	-	-	(0,7)	-	-	(1,0)	(1,7)
Przeniesienie między grupami	-	-	-	-	-	0,1	(0,1)	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku	4,2	-	-	-	-	0,2	6,0	6,2
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	906,0	-	69,5	2.431,0	34,6	79,7	-	2.614,8
Zmiana klasyfikacji na aktywa z tytułu prawa do użytkowania	-	-	-	-	(11,0)	-	-	(11,0)
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	906,0	-	69,5	2.431,0	23,6	79,7	-	2.603,8
Zwiększenia	123,2	-	21,0	618,9	9,7	22,1	-	671,7
Zmniejszenia	(69,2)	-	(5,1)	(110,2)	(7,0)	(4,7)	-	(127,0)
Przeniesienie między grupami	-	-	0,1	(0,4)	-	0,3	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	960,0	-	85,5	2.939,3	26,3	97,4	-	3.148,5
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	264,5	62,3	268,3	3.766,8	53,2	65,9	575,7	4.792,2
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	264,5	51,3	268,3	3.766,8	29,2	65,9	575,7	4.757,2
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	262,7	51,1	268,1	4.088,9	35,0	73,3	460,5	4.976,9

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja'.

17. Wartość firmy

	2020	2019
Stan na 1 stycznia	11.336,4	11.309,4
Nabycie 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. (patrz nota 38)	-	20,0
Nabycie 51,22% udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. (patrz nota 38)	-	7,0
Nabycie 100% udziałów w Grupie Interia (patrz nota 38)	385,9	-
Nabycie 100% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. (patrz nota 38)	66,4	-
Nabycie 51,25% udziałów w spółce Esoleo Sp. z o.o. (dawniej Alledo Sp. z o.o.) (patrz nota 38)	9,0	-
Nabycie 70,02% udziałów w spółce BCAST Sp. z o.o. (patrz nota 38)	6,6	-
Nabycie 100% udziałów w spółce IST Sp. z o.o. (patrz nota 38)	3,7	-
Nabycie centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa (patrz nota 38)	0,4	-
Nabycie 60% udziałów w spółce Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) (patrz nota 38)	0,0	-
Nabycie 60% bezpośrednio i pośrednio udziałów w spółce Polot Media Sp. z o.o. Sp.k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.) (patrz nota 38)	0,0	-
Stan na 31 grudnia	11.808,4	11.336,4

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 19).

18. Marki

	2020	2019
Stan na 1 stycznia	2.063,2	2.096,1
Nabycie marki Eleven Sports	1,5	-
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
Amortyzacja marki Netia	(8,8)	(8,8)
Amortyzacja marki Eleven Sports	(0,1)	-
Stan na 31 grudnia	2.031,7	2.063,2

Plus

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Ltd. w 2014 roku Grupa rozpoznała wartość marki Plus, dla której ustalono okres użytkowania 51 lat tj. do 2065 roku. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B”.

Polsat

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.) w 2011 roku Grupa rozpoznała wartość marki Polsat.

Marka Polsat dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

IPLA

W wyniku nabycia spółek tworzących serwis IPLA (w tym Redefine Sp. z o.o., obecnie Cyfrowy Polsat S.A.) Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2012 m.in. wartość firmy oraz wartość marki Ipla. Marka IPLA dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

TV4 i TV6

W wyniku nabycia spółki Polskie Media S.A. Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2013 m.in. wartość firmy oraz wartość marek TV4 i TV6.

Marki TV4 i TV6 dla których ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlegają amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

Polo TV (Lemon Records)

W wyniku nabycia spółki Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Polo TV (Lemon Records).

Marka Polo TV (Lemon Records) dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online”.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

Netia

W wyniku objęcia kontroli nad spółką Netia S.A. w dniu 22 maja 2018 roku Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Netia w wysokości 88,5 złotych.

Marka Netii, dla której ustalono okres użytkowania 10 lat tj. do 2028 roku, podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B”.

19. Test na utratę wartości (w tym wartości firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)

Grupa zaklasyfikowała jako aktywa w skonsolidowanym bilansie wartość firmy i znaki towarowe o nieokreślonym okresie użytkowania do OWŚP, będących jednocześnie odrębnymi segmentami objętymi obowiązkiem sprawozdawczym.

Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane pod kątem utraty wartości raz do roku lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Wartość firmy i marki zostały przypisane do niżej wymienionych OWŚP w celu przeprowadzenia testu na utratę wartości. Przypisanie do danego OWŚP lub grup OWŚP nastąpiło na podstawie oczekiwanych korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała i zidentyfikowanych marek.

Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy i nie podlegają odwróceniu. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana proporcjonalnie do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

	2020
OWŚP „Usługi B2C i B2B”	
OWŚP na dzień 1 stycznia 2020 roku	8.705,6
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Esoleo Sp. z o.o. (dawniej Alledo Sp. z o.o.)	9,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu BCAST Sp. z o.o.	6,6
Wartość firmy ujawniona na nabyciu IST Sp. z o.o.	3,7
Wartość firmy ujawniona na nabyciu centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa	0,4
OWŚP na dzień 31 grudnia 2020 roku	8.725,3
OWŚP „Mediowy: telewizja i online”	
OWŚP na dzień 1 stycznia 2020 roku	3.526,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu TV Spektrum Sp. z o.o.	66,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Grupy Interia	385,9
OWŚP na dzień 31 grudnia 2020 roku	3.978,6

Wartości odzyskiwalne ośrodków wypracowujących środki pieniężne są ustalane na bazie kalkulacji wartości użytkowej. Kalkulacje te oparte są na zdyskontowanych przepływach pieniężnych przed opodatkowaniem i wykorzystują szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych dla okresu 5 letniego do 2025 roku. Projekcje przepływów pieniężnych po 5 letnim okresie prognozy są szacowane przy użyciu krańcowej stopy wzrostu. Krańcowa stopa wzrostu nie przekracza długoterminowej średniej stopy wzrostu dla kraju, w którym Grupa prowadzi działalność.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej

Obliczenie wartości użytkowej ośrodków „Usługi B2C i B2B” i „Mediowy: telewizja i online” jest najbardziej wrażliwe na następujące zmienne:

- stopy dyskontowe,
- stopa wzrostu zastosowana do szacowania przepływów pieniężnych poza okres planów finansowych.

Stopa dyskontowa – stopa dyskontowa odzwierciedla dokonany przez kierownictwo szacunek ryzyka typowego dla każdego OWŚP, z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko typowe dla danego składnika aktywów. Stopa dyskontowa została wyliczona z uwzględnieniem specyficznych warunków działalności Grupy i jej segmentów operacyjnych, w oparciu o średni ważony koszt kapitału (WACC). Stopa WACC bierze pod uwagę zarówno zadłużenie, jak i kapitał własny. Koszt kapitału własnego opiera się na zwrocie z inwestycji oczekiwanym przez inwestorów Grupy, a koszt długu oparty jest na oprocentowanych instrumentach dłużnych. Ryzyko specyficzne dla segmentu jest uwzględniane poprzez zastosowanie indywidualnego współczynnika beta. Współczynniki beta są szacowane co roku w oparciu o szeroko dostępne dane rynkowe.

Szacowana stopa wzrostu – stopy wzrostu bazują na szeroko dostępnych opublikowanych danych rynkowych.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2020 i 2019 roku:

	Mediowy: telewizja i online		Usługi B2C i B2B	
	2020	2019	2020	2019
Krańcowa stopa wzrostu	1,8%	1,8%	2,0%	2,0%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	7,9%	8,5%	5,0%	6,7%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Mediowy: telewizja i online” i „Usługi B2C i B2B” nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Wrażliwość na zmiany założeń

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online” i „Usługi B2C i B2B” na dzień 31 grudnia 2020 roku są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że żadna prawdopodobna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej wyżej wymienionych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Relacje z klientami	1.412,7	1.821,4
Razem relacje z klientami	1.412,7	1.821,4
Oprogramowanie i licencje	463,3	542,1
Koncesje	1.385,0	1.695,3
Inne	29,3	30,4
Inne wartości niematerialne w budowie	738,8	590,0
Razem inne wartości niematerialne	2.616,4	2.857,8

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited Grupa ujawniła w bilansie wartość relacji z klientami i koncesji telekomunikacyjnych (900 MHz, 1800 MHz oraz 2100 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B”.

W wyniku nabycia spółki Midas S.A. Grupa ujawniła w bilansie wartość koncesji telekomunikacyjnych (800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz oraz 2600 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B”.

Relacje z klientami na dzień 31 grudnia 2020 roku obejmowały następujące pozycje:

	Okres amortyzacji
Relacje z klientami detalicznymi	8 lub 10 lat
Relacje z klientami roamingowymi	13 lat

Koncesje telekomunikacyjne na dzień 31 grudnia 2020 roku obejmowały następujące pozycje:

	Data wygaśnięcia koncesji
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	24.02.2026
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	14.09.2029
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz FDD	25.01.2031
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2100 MHz	01.01.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 420 MHz	31.12.2035
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	31.12.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD	31.12.2024

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	4.717,5	1.459,0	3.700,8	65,2	590,7	5.815,7
Zwiększenia	-	36,8	23,9	0,5	254,2	315,4
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	4,9	0,1	11,3	6,5	0,2	18,1
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	79,7	2,6	3,1	(85,4)	-
Zmniejszenia	-	(15,2)	(29,4)	(0,5)	(16,5)	(61,6)
Przeniesienie między grupami	-	(1,1)	-	-	(1,6)	(2,7)
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	4.722,4	1.559,3	3.709,2	74,8	741,6	6.084,9
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2020 roku						
Zwiększenia	-	1,7	-	-	2,3	4,0
Zmniejszenia	-	(0,1)	-	-	(0,2)	(0,3)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	-	1,6	-	-	2,8	4,4
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku						
Zwiększenia	413,6	192,6	348,1	11,1	-	551,8
Przeniesienie między grupami	-	(0,2)	-	-	-	(0,2)
Zmniejszenia	-	(14,9)	(29,4)	(0,4)	-	(44,7)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	3.309,7	1.094,4	2.324,2	45,5	-	3.464,1
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2020 roku	1.821,4	542,1	1.695,3	30,4	590,0	2.857,8
Stan na dzień 31 grudnia 2020 roku	1.412,7	463,3	1.385,0	29,3	738,8	2.616,4

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku	4.700,1	1.358,7	3.681,5	55,1	429,2	5.524,5
Zwiększenia	-	64,0	25,3	3,6	296,5	389,4
Nabycie jednostki zależnej	17,4	-	-	-	-	-
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	121,4	1,3	6,1	(128,8)	-
Zmniejszenia	-	(89,2)	(7,3)	(1,1)	-	(97,6)
Przeniesienie między grupami	-	4,1	-	1,5	(6,2)	(0,6)
Wartość na dzień 31 grudnia 2019 roku	4.717,5	1.459,0	3.700,8	65,2	590,7	5.815,7
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku	-	-	-	-	0,9	0,9
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku	-	-	-	-	0,7	0,7
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku	2.487,9	825,0	1.665,9	27,2	-	2.518,1
Zwiększenia	408,2	175,6	346,9	8,3	-	530,8
Zmniejszenia	-	(83,7)	(7,3)	(0,7)	-	(91,7)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku	2.896,1	916,9	2.005,5	34,8	-	2.957,2
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku	2.212,2	533,7	2.015,6	27,9	428,3	3.005,5
Stan na dzień 31 grudnia 2019 roku	1.821,4	542,1	1.695,3	30,4	590,0	2.857,8

21. Prawa do użytkowania

	Infrastruktura techniczna	Ciemne włókna	Środki transportu	Powierzchnie punktów sprzedaży	Powierzchnie biurowe i pozostałe	Razem
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	1.147,2	113,5	31,8	188,2	387,9	1.868,6
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	4,0	-	-	-	-	4,0
Zwiększenia	328,1	54,4	7,9	55,8	161,9	608,1
Zmniejszenia	(56,1)	(11,3)	(6,4)	(4,3)	(19,8)	(97,9)
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	1.423,2	156,6	33,3	239,7	530,0	2.382,8
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	-	-	-	-	-	-
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku	271,2	34,7	9,5	54,5	78,4	448,3
Zwiększenia	278,6	36,6	4,8	53,6	75,3	448,9
Zmniejszenia	(13,4)	(0,6)	(3,9)	(2,7)	(13,2)	(33,8)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	536,4	70,7	10,4	105,4	140,5	863,4
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2020 roku	876,0	78,8	22,3	133,7	309,5	1.420,3
Stan na dzień 31 grudnia 2020 roku	886,8	85,9	22,9	134,3	389,5	1.519,4

	Infrastruktura techniczna	Ciemne włókna	Środki transportu	Powierzchnie punktów sprzedaży	Powierzchnie biurowe i pozostałe	Razem
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Zmiana klasyfikacji wynikająca z wdrożenia MSSF 16 (przeniesienie z rzeczowych aktywów trwałych)	-	-	35,0	-	11,0	46,0
Korekta wynikająca z wdrożenia MSSF 16	949,7	90,1	0,6	134,9	305,3	1.480,6
Wartość na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	949,7	90,1	35,6	134,9	316,3	1.526,6
Zwiększenia	227,5	49,1	7,5	54,3	73,5	411,9
Zmniejszenia	(30,0)	(25,7)	(11,3)	(1,0)	(1,9)	(69,9)
Wartość na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	1.147,2	113,5	31,8	188,2	387,9	1.868,6
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17/MSSF 16)	-	-	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	-	-	-	-	-	-
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Zmiana klasyfikacji wynikająca z wdrożenia MSSF 16 (przeniesienie z rzeczowych aktywów trwałych)	-	-	11,0	-	-	11,0
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	-	-	11,0	-	-	11,0
Zwiększenia	274,8	35,3	5,1	54,8	78,5	448,5
Zmniejszenia	(3,6)	(0,6)	(6,6)	(0,3)	(0,1)	(11,2)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	271,2	34,7	9,5	54,5	78,4	448,3
Wartość netto						
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSR 17)	-	-	-	-	-	-
Stan na dzień 1 stycznia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	949,7	90,1	24,6	134,9	316,3	1.515,6
Stan na dzień 31 grudnia 2019 roku (dane wg MSSF 16)	876,0	78,8	22,3	133,7	309,5	1.420,3

22. Aktywa programowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Nabyte licencje filmowe	387,3	340,3
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	250,9	476,5
Koprodukcje	3,4	2,2
Zaliczki	54,1	95,9
Razem	695,7	914,9
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>413,2</i>	<i>512,3</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>282,5</i>	<i>402,6</i>

Zmiana stanu aktywów programowych

	2020	2019
Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia	914,9	1.047,0
Nabycie Polot Media i TV Spektrum (patrz nota 38)	24,5	-
Zwiększenia*	253,1	412,8
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(0,4)	(2,0)
<i>Licencje filmowe</i>	<i>(0,4)</i>	<i>(2,0)</i>
Zmiana stanu produkcji własnej*	31,0	3,4
Amortyzacja licencji filmowych i praw sportowych	(519,6)	(543,6)
Sprzedaż:	(5,1)	(2,6)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	<i>(5,1)</i>	<i>(2,6)</i>
Pozostałe zmniejszenia	(2,7)	(0,1)
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia	695,7	914,9

* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 50.

23. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	315,9	326,2
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>222,4</i>	<i>225,7</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>93,5</i>	<i>100,5</i>

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

Na dzień 31 grudnia 2020 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 315,5 złotych (na dzień 31 grudnia 2019 roku: 325,9 złotych).

24. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	832,0	776,5
Razem długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	832,0	776,5
Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	1.257,8	1.282,4
Obligacje	8,4	10,0
Rozliczenia międzyokresowe czynne	4,7	7,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Kaucje wypłacone kontrahentom	4,3	3,8
Pożyczki udzielone	0,7	2,9
Inne udziały	1,4	2,6
Instrumenty pochodne IRS (nota 40)	0,4	1,2
Razem	1.283,6	1.315,8

Na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku pozycja „Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług” obejmuje należności z tytułu sprzedaży sprzętu na raty. Należności długoterminowe denominowane są w PLN.

- a) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Asseco Poland S.A.

W dniu 31 lipca 2020 roku Cyfrowy Polsat odkupił od Reddev 184.127 (nie w milionach) sztuk akcji Asseco za cenę 11,4 zł. Po tej transakcji Spółka posiada łącznie 22,95% akcji Asseco (patrz nota 39).

- b) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Vindix S.A.

W dniu 13 czerwca 2019 roku Spółka nabyła 40,76% akcji w Vindix S.A. za cenę 14,7 zł. W dniu 1 lipca 2019 roku sąd zarejestrował podwyższenie kapitału w spółce Vindix S.A. – po tej rejestracji Cyfrowy Polsat S.A. posiada 46,27% akcji w Vindix S.A.

25. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Telefony	83,0	139,8
Laptopy, tablety i modemy	22,5	27,0
Dekodery i dyski do dekodatorów	34,4	48,3
Pozostałe zapasy	159,5	91,7
Razem zapasy netto	299,4	306,8

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodatorów oraz komponenty do instalacji fotowoltaicznych.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2020	2019
Odpisy na zapasy		
Bilans otwarcia	9,8	13,7
Zwiększenia	9,8	1,0
Wykorzystanie	(3,0)	(2,6)
Zmniejszenia	(0,2)	(2,3)
Bilans zamknięcia	16,4	9,8

26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	17,3	10,4
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	2.226,7	2.267,2
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	82,8	127,0
Inne należności	63,6	107,0
Razem	2.390,4	2.511,6

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 2020	31 grudnia 2019
PLN	2.170,1	2.217,2
EUR	54,9	45,4
USD	10,5	6,6
Pozostałe	8,5	8,4
Razem	2.244,0	2.277,6

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2020	2019
Bilans otwarcia	194,5	179,8
Zwiększenie	126,0	102,9
Odwrocenie	(11,9)	(6,7)
Wykorzystanie	(120,8)	(81,5)
Bilans zamknięcia	187,8	194,5
Z czego: <i>Krótkoterminowe</i>	143,9	154,8
<i>Długoterminowe</i>	43,9	39,7

27. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Instrumenty pochodne IRS (nota 40)	2,0	0,2
Niezafakturowane należności	5,1	3,1
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	32,2	28,6
Razem	39,3	31,9

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Środki pieniężne w kasie	0,9	1,0
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	635,1	207,3
Środki pieniężne w drodze	70,0	-
Depozyty i lokaty*	649,4	535,2
Razem	1.355,4	743,5

* do 3 miesięcy od dnia utworzenia lokaty

Grupa lokuje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w bankach i instytucjach finansowych o wiarygodności potwierdzonej ratingiem przyznany przez powszechnie rozpoznawalne agencje Standard & Poor's, Moody's lub Fitch oraz w Plus Banku i EFG Bank, zgodnie z wymaganiami umowy kredytowej oraz polityką przyjętą w tym zakresie. Na dzień 31 grudnia 2020 roku środki pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A1 wg Moody's Investors Service Ltd, A wg S&P Global Ratings i A wg Fitch.

Waluta	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
PLN	1.273,8	666,4
EUR	47,1	56,3
USD	8,1	7,9
CHF	26,4	12,7
Pozostałe	-	0,2
Razem	1.355,4	743,5

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

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,4 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

29. Kapitały

(i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

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

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation ² , w tym za pośrednictwem:	298.080.297	11,9	46,61%	457.797.808	55,90%
Reddev Investments Ltd. ¹	298.080.287	11,9	46,61%	457.797.788	55,90%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. ²	64.011.733	2,6	10,01%	64.011.733	7,82%
Tipeca Consulting Limited ^{2,3}	2.152.388	0,1	0,34%	2.152.388	0,26%
Pozostali	275.301.598	11,0	43,05%	295.001.588	36,02%
Razem	639.546.016	25,6	100%	818.963.517	100%

¹ Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

² Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

³ Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

(ii) Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

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

(iii) Zyski zatrzymane

W dniu 23 lipca 2020 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2019 oraz przeznaczenia części zysków wypracowanych w latach poprzednich na wypłatę dywidendy. Zgodnie z postanowieniami uchwały wysokość dywidendy wynosiła 639,5 zł. Dzień dywidendy został ustalony na 15 października 2020 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dwóch transzach:

- 1) I transza: 223,8 zł w dniu 22 października 2020 roku
- 2) II transza: 415,7 zł w dniu 11 stycznia 2021 roku.

(iv) Pozostałe kapitały

Pozycja ta obejmuje wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny oraz zyski i straty aktuarialne.

(v) Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące

Pozycja ta obejmuje przede wszystkim kapitał przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących spółki Netia S.A. i na 31 grudnia 2020 roku wynosiła 0 zł (patrz nota 48). Kapitał przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących spółki Netia S.A. na 31 grudnia 2019 roku wynosił 647,3 zł.

Tabela poniżej przedstawia podstawowe dane finansowe Grupy Netia S.A. na 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Aktywa trwale	2.682,2	2.510,8
Aktywa obrotowe	259,9	275,2
Zobowiązania	982,2	873,1
Kapitał własny	1.959,9	1.912,9

30. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniu 19 sierpnia 2019 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,3520%, z bankiem – Santander Bank Polska S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 30 września 2021 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 11 lutego 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,6170%, z bankiem – PKO Bank Polski S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 31 grudnia 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 28 lutego 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,1600%, z bankiem – BNP Paribas.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 6 marca 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,0625%, z bankiem – Santander Bank Polska S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2020

	IRS
Zobowiązania	
Długoterminowe	(4,7)
Krótkoterminowe	(5,5)
Razem	(10,2)

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2019

	IRS
Aktywa	
Długoterminowe	0,3
Krótkoterminowe	0,1
Zobowiązania	
Krótkoterminowe	(0,2)
Razem	0,2

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2020	2019
Stan na 1 stycznia	(0,2)	(0,6)
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	(10,0)	0,5
Podatek odroczony	1,9	(0,1)
Zmiana za okres	(8,1)	0,4
Stan na 31 grudnia	(8,3)	(0,2)

31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania krótkoterminowe	753,0	1.892,5
Zobowiązania długoterminowe	8.887,8	8.617,0
Razem	9.640,8	10.509,5
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:		
	2020	2019
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 1 stycznia	10.509,5	10.216,6
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki TV Spektrum Sp. z o.o. (patrz nota 38)	33,1	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Alledo Sp. z o.o. (patrz nota 38)	3,0	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki BCAST Sp. z o.o. (patrz nota 38)	3,6	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki TVO Sp. z o.o. (patrz nota 38)	-	10,7
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki ISTS Sp. z o.o. (patrz nota 38)	-	0,5
Efekt przejścia kontroli nad spółką TV Spektrum Sp. z o.o. i konsolidacji	(33,1)	-
Efekt przejścia kontroli nad spółką BCAST Sp. z o.o. i konsolidacji	(3,6)	-
Efekt przejścia kontroli nad spółką TVO Sp. z o.o. i konsolidacji	-	(8,4)
Zaciągnięcie kredytu rewolwingowego	35,0	1.010,0
Zaciągnięcie kredytu terminowego	-	1.000,0
Spłata kapitału	(857,9)	(1.742,5)
Spłata odsetek i prowizji	(261,6)	(322,7)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	(44,8)	-
Naliczone koszty odsetek	257,6	345,3
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia	9.640,8	10.509,5

Zawarcie umów zmieniających Umowy Kredytów Grupy

W dniu 27 kwietnia 2020 roku między Spółką, działającą jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. Obligors), oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako agent stron finansowania (ang. Finance Parties) została zawarta trzecia umowa zmieniająca (ang. Third Amendment and Restatement Deed) („Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca”) do umowy kredytów z dnia 21 września 2015 roku, zmienionej umową zmieniającą i konsolidującą (ang. Amendment, Restatement and Consolidation Deed) z dnia 21 września 2015 roku oraz drugą umową zmieniającą (ang. Second Amendment and Restatement Deed) z dnia 2 marca 2018 roku zawartej pierwotnie pomiędzy Spółką, Polkomtel Sp. z o.o. oraz wybranymi spółkami wchodzącymi w skład Grupy Cyfrowy Polsat, a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów”). Umowa Kredytów przewidywała udzielenie Kredytu Terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 11.500.000.000,00 zł (nie w milionach) oraz Kredytu Rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.000.000.000,00 zł (nie w milionach).

Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła m.in. następujące zmiany:

- (i) zmianę daty ostatecznej spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego (innego niż jakikolwiek dodatkowy kredyt terminowy (ang. Additional Term Facility Loan) i dodatkowy kredyt rewolwingowy (ang. Additional Revolving Facility Loan)) na dzień 30 września 2024 roku;
- (ii) zmianę harmonogramu spłaty Kredytu Terminowego w ten sposób, iż spłaty pierwotnie zaplanowane na 30 czerwca 2020 roku, 30 września 2020 roku, 31 grudnia 2020 roku oraz 31 marca 2021 roku zostaną wstrzymane, natomiast począwszy od 30 czerwca 2021 roku do 30 czerwca 2024 roku Spółka oraz Polkomtel Sp. z o.o. będą łącznie dokonywały równych co do kwot kwartalnych spłat w kwocie 200.000.000,00 zł (nie w milionach) każdorazowo;
- (iii) zmiany związane z implementacją MSSF 16, w szczególności odpowiednie podwyższenie poziomu wybranych wskaźników finansowych o 0,3:1 (m.in. na potrzeby określenia pułapu określającego możliwość wypłaty dywidendy, pułapów warunkujących zmianę marży (ang. Margin Grid) przy zachowaniu nominalnych poziomów marży na niezmienionym poziomie, czy obowiązku ustanawiania zabezpieczeń) oraz dostosowanie odpowiednich definicji na potrzeby obliczania wskaźników finansowych.

W celu odzwierciedlenia zmian do Umowy Kredytów przewidzianych w projekcie Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, w dniu 27 kwietnia 2020 roku między Spółką, działającą jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. Obligors) oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako agent stron finansowania (ang. Finance Parties) została zawarta pierwsza umowa zmieniająca (ang. First Amendment and Restatement Deed) do aktu przystąpienia do Umowy Kredytów (ang. Additional Facility Accession Deed) w zakresie dodatkowego kredytu (ang. Additional Term Facility) zawartego w dniu 27 listopada 2019 roku („Akt Przystąpienia”) obejmująca, między innymi, następujące zmiany:

- (i) zmianę daty ostatecznej spłaty dodatkowego kredytu terminowego przewidzianego w Akcie Przystąpienia („Dodatkowy Kredyt Terminowy”) na dzień 31 marca 2025 roku; oraz
- (ii) w związku z implementacją MSSF 16 - zmianę poziomów wskaźnika całkowitego zadłużenia finansowego (ang. Total Leverage), od którego uzależniony jest poziom marży (ang. Margin) dla Dodatkowego Kredytu Terminowego.

Grupa ujęła zmianę warunków umów kredytowych jako modyfikację zobowiązania finansowego nie powodującą usunięcia z bilansu. Grupa ujęła korektę wartości bilansowej zobowiązania finansowego w wysokości 44,8 zł na dzień modyfikacji.

Zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanowionymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. Szczegółowe informacje dotyczące zabezpieczeń zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.4.6.

32. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania krótkoterminowe	38,7	34,8
Zobowiązania długoterminowe	1.959,2	969,2
Razem	1.997,9	1.004,0

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2020	2019
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 1 stycznia	1.004,0	1.018,3
Emisja obligacji serii C	1.000,0	-
Emisja obligacji serii B	-	1.000,0
Wykup obligacji serii A	-	(1.000,0)
Splata odsetek i prowizji	(49,1)	(55,3)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	43,0	41,0
Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia	1.997,9	1.004,0

Emisja obligacji

W dniu 29 stycznia 2020 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie wyrażenia zgody na emisję Obligacji Serii C, w tym na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania finansowego w związku z emisją Obligacji Serii C.

W dniu 31 stycznia 2020 roku Zarząd Spółki zdecydował w sprawie dokonania przydziału 1.000.000 (nie w milionach) Obligacji Serii C, o wartości nominalnej 1.000,00 zł (nie w milionach) każda i łącznej wartości nominalnej 1.000.000.000,00 zł (nie w milionach). Obligacje Serii C zostały przydzielone łącznie 69 inwestorom.

Emisja Obligacji Serii C została zrealizowana 14 lutego 2020 roku. Planowana data wykupu przypada na 12 lutego 2027 roku. Kwoty odsetek płatne są z dołu, co sześć miesięcy, przy czym pierwsza płatność odsetek została zrealizowana w dniu 14 sierpnia 2020 roku.

Obligacje Serii C zostały wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu w ramach rynku Catalyst w dniu 24 lutego 2020 roku.

33. Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania krótkoterminowe	432,5	413,5
Zobowiązania długoterminowe	1.140,5	1.023,8
Razem	1.573,0	1.437,3

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu leasingu:

	2020	2019
Zobowiązania z tytułu leasingu na dzień 1 stycznia	1.437,3	24,0
Korekta z tytułu wdrożenia MSSF 16 na dzień 1 stycznia 2019 roku	-	1.478,0
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	4,2	-
Zmiana	506,7	277,4
Odsetki naliczone	49,9	51,2
Płatności (kapitał i odsetki)	(445,2)	(391,3)
Różnice kursowe	20,1	(2,0)
Zobowiązania z tytułu leasingu na dzień 31 grudnia	1.573,0	1.437,3

34. Grupa jako leasingodawca

Grupa jako leasingodawca

Leasing operacyjny

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom, wynajem powierzchni biurowej oraz technicznej. Aktywa będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako zestawy odbiorcze bądź inne rzeczowe aktywa trwałe.

Umowy na udostępnienie dekodków zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość wahała się od 12 do 36 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony, o ile klient nie podpisze kolejnej umowy w procesie utrzymania lub nie zostaną one wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
do jednego roku	197,8	178,5
od 1 roku do 5 lat	106,3	110,8
powyżej 5 lat	1,1	0,3
Razem	305,2	289,6

W 2020 roku Grupa uzyskała przychody z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 248,7 zł, a w 2019 roku w wysokości 237,4 zł.

35. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Przyszłe płatności		
30 września 2020	-	119,2
30 września 2021	129,2	119,2
30 września 2022	143,0	132,0
Płatności razem	272,2	370,4
Odsetki	(8,8)	(16,6)
Obecna wartość przyszłych płatności	263,4	353,8
Z czego:		
<i>Część krótkoterminowa</i>	126,7	116,9
<i>Część długoterminowa</i>	136,7	236,9

Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS są denominowane w euro. Wartość ta podlega corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypada na 2022 rok.

36. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Rezerwy	289,6	219,9
Inne	98,5	164,8
Razem	388,1	384,7

37. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	32,8	27,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	361,1	513,6
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, cel, ubezpieczeń i innych świadczeń	134,2	175,8
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	1,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	209,6	343,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	186,7	176,3
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	970,4	994,2
Rezerwy krótkoterminowe	120,6	113,5
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 40)	39,2	8,3
Inne	99,3	67,2
Razem	2.155,3	2.420,8

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Wynagrodzenia	153,0	145,5
Opłaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	80,6	98,8
Koszty dystrybucji	68,6	118,4
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	118,9	181,4
Koszty utrzymania sieci	68,9	78,7
Zakupy inwestycyjne	207,5	103,8
Inne	272,9	267,6
Razem	970,4	994,2

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2020	2019
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	333,4	295,3
Nabycie jednostki zależnej	4,2	-
Zwiększenie	81,7	55,4
Odwrocenie	(4,7)	(14,1)
Wykorzystanie	(4,4)	(3,2)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	410,2	333,4
Z czego:		
<i>Krótkoterminowe</i>	120,6	113,5
<i>Długoterminowe</i>	289,6	219,9

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
PLN	509,5	634,6
EUR	224,7	342,2
USD	55,9	58,4
Pozostałe	1,5	26,6
Razem	791,6	1.061,8

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
PLN	855,9	888,7
EUR	85,1	75,7
USD	9,0	10,1
Pozostałe	20,4	19,7
Razem	970,4	994,2

Pozostałe informacje

38. Nabycie spółek zależnych

Nabycie udziałów w TVO Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 29 maja 2018 roku Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (spółka zależna od Spółki) objęła 92 nowo wydane udziały w spółce TVO Sp. z o.o. odpowiadające 45,1% udziałów w zyskach i głosach (po rejestracji podwyższenia kapitału). W dniu 30 listopada 2018 roku Spółka połączyła się ze swoją spółką zależną Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., tym samym obejmując dotychczasowe udziały w TVO Sp. z o.o. W dniu 30 maja 2019 roku Spółka nabyła kolejne 12 udziałów w TVO Sp. z o.o. za cenę 0,6 zł tym samym zwiększając liczbę posiadanych udziałów do 104 udziałów (tj. 50,98%). W dniu 9 sierpnia 2019 roku sąd zarejestrował podniesienie kapitału w TVO Sp. z o.o. – po tej rejestracji Cyfrowy Polsat posiadał 51,22% udziałów w TVO Sp. z o.o. W dniu 10 lutego 2020 roku sąd zarejestrował podniesienie kapitału w TVO Sp. z o.o. – po tej transakcji Cyfrowy Polsat posiada 75,96% udziałów.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad TVO w dniu 30 maja 2019 roku.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	3,6
Cena nabycia na dzień 30 maja 2019 roku	3,6

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(0,6)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,2
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku	(0,4)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 30 maja 2019 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (30 maja 2019 roku)
Aktywa netto:	
Inne aktywa długoterminowe	0,1
Zapasy	1,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	3,5
Środki pieniężne	0,2
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(10,7)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,7)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(6,7)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	(3,3)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	(3,4)
Cena nabycia	3,6
Wartość firmy	7,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przejętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 30 maja 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku przypadające na TVO wynoszą odpowiednio 9,9 zł i 1,4 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2019 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.682,3 zł i 1.113,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Nabycie udziałów w ISTS Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 27 listopada 2019 roku Netia S.A. (spółka zależna od Cyfrowy Polsat) nabyła 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w ISTS Sp. z o.o. wyniosło 35,0 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w ISTS	33,0
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	2,0
Cena nabycia na dzień 27 listopada 2019 roku	35,0

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(33,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,5
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku	(32,5)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przyjętych aktywów i zobowiązań na dzień 27 listopada 2019 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (27 listopada 2019 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	17,4
Inne rzeczowe aktywa trwałe	1,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne	0,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(0,5)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,0)
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	(3,2)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	15,0
Cena nabycia	35,0
Wartość firmy	20,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przyjętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 27 listopada 2019 roku przypadające na ISTS wynoszą odpowiednio 0,7 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2019 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.683,6 zł i 1.115,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Nabycie udziałów w Esoleo Sp. z o.o. (dawniej Alledo Sp. z o.o.) – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 13 stycznia 2020 roku Spółka nabyła 51,25% udziałów w spółce Alledo Sp. z o.o. W dniu 5 sierpnia 2020 roku spółka zmieniła nazwę na Esoleo Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 51,25% udziałów w Esoleo Sp. z o.o. wyniosło 6,9 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 51,25% udziałów w Esoleo	6,9
Cena nabycia na dzień 13 stycznia 2020 roku	6,9

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(6,9)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,4
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(6,5)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 13 stycznia 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (13 stycznia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,9
Inne wartości niematerialne	0,4
Zapasy	5,3
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,5
Środki pieniężne	0,4
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(3,0)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(8,6)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(4,1)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	(2,0)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	(2,1)
Cena nabycia	6,9
Wartość firmy	9,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przejętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 13 stycznia 2020 roku przypadające na Esoleo wynoszą odpowiednio 58,2 zł i 3,8 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro

forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.962,9 zł i 1.146,2 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w IST Sp. z o.o. (dawniej IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o.) – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 14 lutego 2020 roku Netia S.A. (spółka zależna od Cyfrowy Polsat) nabyła 100% udziałów w spółce IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o. („IST”). W dniu 27 lutego 2020 spółka zmieniła nazwę na IST Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów IST wyniosło 8,9 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w IST	8,6
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	0,3
Cena nabycia na dzień 14 lutego 2020 roku	8,9

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(8,6)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,4
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(8,2)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przyjętych aktywów i zobowiązań na dzień 14 lutego 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (14 lutego 2020 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	3,0
Inne rzeczowe aktywa trwałe	3,2
Środki pieniężne	0,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,2)
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	(1,2)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	5,2
Cena nabycia	8,9
Wartość firmy	3,7

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Ostateczne ustalenie wartości godziwej przyjętych aktywów i zobowiązań nie spowodowało konieczności skorygowania danych porównawczych.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 14 lutego 2020 roku przypadające na IST wynoszą odpowiednio 1,8 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.963,1 zł i 1.146,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa – ostateczne rozliczenie nabycia

W dniu 14 stycznia 2020 roku Netia (jednostka zależna od Spółki) nabyła centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa za kwotę 34,1 zł.

a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa	34,1
Cena nabycia na dzień 14 stycznia 2020 roku	34,1

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(34,1)
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(34,1)

c) Ostateczne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej zorganizowanej części przedsiębiorstwa oraz wartość firmy.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przyjętych aktywów i zobowiązań na dzień 14 stycznia 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (14 stycznia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	1,9
Inne rzeczowe aktywa trwałe	31,7
Zapasy	0,5
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	(0,4)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	33,7
Cena nabycia	34,1
Wartość firmy	0,4

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Nabycie udziałów w Grupie Interia – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 30 kwietnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) zawarła z Bauer Media Invest GmbH oraz Bauer Polen Invest GmbH przedwstępną umowę nabycia udziałów oraz ogółu praw i obowiązków (ang. Preliminary Share and Rights Purchase Agreement) dotyczącą: (i) nabycia od Bauer Media Invest GmbH 100 udziałów w spółce Grupa Interia.pl Sp. z o.o. („GIGO”), reprezentujących 100% kapitału zakładowego GIGO i uprawniających do wykonywania 100% ogólnej liczby głosów na zgromadzeniu wspólników GIGO; oraz (ii) nabycia od Bauer Polen Invest GmbH ogółu praw i obowiązków komandytariusza w spółce Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k. („GIKO”) („Umowa Przedwstępna”).

Zamknięcie Transakcji zostało uzależnione od spełnienia się warunku zawieszającego w postaci uzyskania przez Telewizję Polsat zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („Prezes UOKiK”) na dokonanie koncentracji.

W dniu 2 lipca 2020 roku Telewizja Polsat otrzymała decyzję Prezesa UOKiK o udzieleniu bezwarunkowej zgody na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez Telewizję Polsat kontroli nad spółkami z Grupy Interia, tj. GIGO, GIKO, Grupa

Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k., Mobiem Polska Sp. z o.o. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k., co oznacza ziszczenie się warunku zawieszającego zastrzeżonego w Umowie Przedwstępnej.

W dniu 8 lipca 2020 roku Telewizja Polsat zawarła z Bauer Media Invest GmbH oraz Bauer Polen Invest GmbH umowę nabycia udziałów oraz ogółu praw i obowiązków (ang. Final Share and Rights Purchase Agreement) za kwotę 420 zł.

W wyniku transakcji Telewizja Polsat nabyła kontrolę nad spółkami z Grupy Interia, tj. GIGO, GIKO, Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k., Mobiem Polska Sp. z o.o. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k. (łącznie „Grupa Interia”), jak również pośrednio nabyła udziały reprezentujące 16,67% kapitału zakładowego spółki Polskie Badania Internetu Sp. z o.o..

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółkami z Grupy Interia w dniu 8 lipca 2020 roku.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Wstępna cena nabycia	420,5
Wstępna cena nabycia na dzień 8 lipca 2020	420,5

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(420,5)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,6
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(407,9)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 8 lipca 2020 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (8 lipca 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	11,2
Wartości niematerialne	6,3
Inne aktywa długoterminowe	0,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	15,8
Pozostałe aktywa obrotowe	0,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(12,4)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	34,6
Wstępna cena nabycia	420,5
Wstępna wartość firmy	385,9

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 8 lipca 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku przypadające na grupę Interia wynoszą odpowiednio 57,5 zł i 16,6 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.011,5 zł i 1.160,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 18 września 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) nabyła 50,52% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. Po tej transakcji Telewizja Polsat posiada łącznie 100% udziałów.

Wynagrodzenie za 50,52% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. wyniosło 19,3 zł.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	29,7
Wstępna cena nabycia na dzień 18 września 2020 roku	29,7

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(19,3)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1,4
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(17,9)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 18 września 2020 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (18 września 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne wartości niematerialne	11,4
Aktywa programowe	15,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	10,7
Pozostałe aktywa obrotowe	0,1
Środki pieniężne	1,4
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(33,1)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(42,6)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	(36,7)
Wstępna cena nabycia	29,7
Wstępna wartość firmy	66,4

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 18 września 2020 roku przypadające na TV Spektrum wynoszą odpowiednio 0,1 zł i 10,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.959,3 zł i 1.133,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) oraz przystąpienie do Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. (dawniej Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.) w charakterze komandytariusza

W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) nabyła 60% udziałów w Tako Media Sp. z o.o. Łączna cena nabywanych udziałów wyniosła 3.000 złotych (nie w milionach).

W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) przystąpiła do spółki Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. jako nowy wspólnik w charakterze komandytariusza. Po dokonaniu tej transakcji, Telewizja Polsat posiada bezpośrednio i pośrednio (poprzez Tako Media Sp. z o.o.) 60% udziału w zysku spółki Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. Wkład pieniężny wyniósł 75.000 złotych (nie w milionach).

W dniu 23 grudnia 2020 roku została podjęta uchwała wspólników spółki Tako Media Sp. z o.o. Sp. k. w sprawie ustalenia nowych zasad udziału wspólników w zyskach/stratach. Zgodnie z uchwałą zysk wypracowany od 1 grudnia 2020 roku przypada Telewizji Polsat w wysokości 58,2% udziału.

W dniu 2 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Sp. z o.o. na Polot Media Sp. z o.o. W dniu 18 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. na Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółkami Polot Media Sp. z o.o. i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. w dniu 1 grudnia 2020 roku.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	0,1
Wstępna cena nabycia na dzień 23 grudnia 2020 roku	0,1

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(0,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2,5
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	2,4

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 1 grudnia 2020 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (1 grudnia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	5,1
Inne wartości niematerialne	0,0
Inne aktywa długoterminowe	0,0
Aktywa programowe	9,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	4,9
Pozostałe aktywa obrotowe	0,2
Środki pieniężne	2,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(9,2)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(10,3)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	2,3
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	2,3
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	0,0
Zwiększenie kapitału nabytych spółek w wyniku objęcia nowych udziałów	(0,1)
Wstępna cena nabycia	0,1
Wstępna wartość firmy	0,0

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 1 grudnia 2020 roku przypadające na spółki Polot Media Sp. z o. o. i Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. wynoszą odpowiednio 0,4 zł i 2,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.000,5 zł i 1.150,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w BCAST Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 25 marca 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył 69,13% udziałów w BCAST Sp. z o.o. za kwotę 7,4 zł. Od dnia nabycia udziałów Spółka wywierała znaczący wpływ na BCAST Sp. z o.o.

W dniu 23 grudnia 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył dodatkowe 0,89% udziałów w BCAST Sp. z o.o. za kwotę 0,1 zł i objął kontrolę nad jednostką.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Spółka posiada łącznie 70,02% udziałów w BCAST Sp. z o.o.

a) Wstępna cena nabycia udziałów

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	7,3
Wstępna cena nabycia na dzień 23 grudnia 2020 roku	7,3

b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane za 69,13% udziałów	(7,4)
Środki przekazane za 0,89% udziałów	(0,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,5
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	(7,0)

c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

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

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 23 grudnia 2020 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejścia kontroli (23 grudnia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4,4
Prawa do użytkowania	4,0
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	0,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,7
Środki pieniężne	0,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(3,6)
Zobowiązania z tytułu leasingu	(4,2)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,8)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(0,1)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	1,0
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	0,3
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	0,7
Wstępna cena nabycia	7,3
Wstępna wartość firmy	6,6

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 23 grudnia 2020 roku przypadające na BCAST wynoszą odpowiednio 0,0 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.968,1 zł i 1.146,2 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

39. Nabycie spółek stowarzyszonych

Nabycie akcji Asseco Poland S.A. – ostateczne rozliczenie nabycia

W dniu 18 grudnia 2019 roku Spółka postanowiła o podjęciu działań mających na celu nabycie przez Spółkę znaczącego pakietu akcji spółki Asseco Poland S.A. (Asseco) w liczbie nie większej niż 18.221.000 (nie w milionach) akcji spółki Asseco, o łącznej wartości nie większej niż 1.184.365.000 zł (nie w milionach), z ewentualnym udziałem innych podmiotów kontrolowanych przez Pana Zygmunta Solorza („Nabycie”).

W celu realizacji Nabycia Spółka ogłosiła zaproszenie do składania ofert sprzedaży akcji spółki Asseco („Zaproszenie”). Przedmiotem Zaproszenia było nie więcej niż 18.221.000 (nie w milionach) akcji spółki Asseco, reprezentujących 21,95% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,95% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco. Proponowana cena zakupu akcji spółki Asseco w ramach Zaproszenia wynosiła 65,00 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 27 grudnia 2019 roku Spółka podjęła decyzję o nabyciu w ramach Zaproszenia łącznie 18.178.386 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 21,90% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,90% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco („Akcje Nabywane”), przy czym 17.994.259 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 21,68% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 21,68% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco, zostało nabytych bezpośrednio przez Spółkę, natomiast 184.127 (nie w milionach) akcji Asseco, reprezentujących 0,22% kapitału zakładowego spółki Asseco i uprawniających do wykonywania 0,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki Asseco, zostało nabytych przez Reddev Investments Limited („Reddev”), podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

W celu umożliwienia nabycia 184.127 (nie w milionach) akcji Asseco w ramach Zaproszenia przez Reddev, w dniu 27 grudnia 2019 roku Spółka zawarła z Reddev umowę dotyczącą wspólnego nabycia akcji Asseco w ramach Zaproszenia oraz wykonywania przez Reddev prawa głosu z akcji Asseco nabytych w ramach Zaproszenia w sposób zgodny z instrukcjami Spółki („Umowa”). Zgodnie z Umową, Reddev jest zobowiązany do odsprzedaży Spółce ww. akcji Asseco za cenę, za którą Reddev nabył akcje w ramach Zaproszenia. Ponadto Reddev otrzyma dodatkowe wynagrodzenie za okres pomiędzy dniem rozliczenia transakcji nabycia przez Reddev akcji Asseco a dniem, w którym nastąpi odsprzedaż akcji nabytych przez Reddev w ramach Zaproszenia na rzecz Spółki („Okres Przejściowy”) w wysokości odpowiadającej średniemu ważonemu kosztowi finansowania Grupy przez instytucje finansowe przeliczonej na określony ułamek ceny, za którą Reddev nabył akcje w ramach Zaproszenia za każdy dzień Okresu Przejściowego.

Przeniesienie własności Akcji Nabywanych zostało rozliczone w ramach systemu depozytowo-rozliczeniowego Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku.

Po rozliczeniu powyższego nabycia na dzień 30 grudnia 2019 roku Spółka posiadała łącznie 22,73% akcji Asseco.

W dniu 31 lipca 2020 roku Cyfrowy Polsat odkupił od Reddev 184.127 (nie w milionach) sztuk akcji Asseco za cenę 11,4 zł. Po tej transakcji Spółka posiada łącznie 22,95% akcji Asseco.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie danych finansowych Grupy Asseco na 31 grudnia 2020 roku:

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020
Przychody operacyjne	12.190,3
Zysk z działalności operacyjnej	1.215,4
Zysk netto	867,9
Inne całkowite dochody netto	156,7
Zysk całkowity	1.024,6
	31 grudnia 2020
Aktywa trwałe	9.750,3
Aktywa obrotowe	6.954,2
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-
Aktywa razem	16.704,5
Zobowiązania długoterminowe	3.127,5
Zobowiązania krótkoterminowe	4.619,7
Zobowiązania razem	7.747,2

Wartość godziwa inwestycji w Asseco na dzień 30 grudnia 2019 roku wynosiła 1.226 zł. W związku z zakończeniem procesu rozliczenia nabycia Asseco na dzień 30 grudnia 2019 roku, Grupa zidentyfikowała wartość firmy w wysokości 644 zł ujętej w wartości bilansowej inwestycji. Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2020 roku nie wskazał na utratę wartości. Efektywny udział w aktywach netto przypadający na Cyfrowy Polsat wynosił 582 zł.

40. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
 - (i) ryzyko walutowe,
 - (ii) ryzyko stopy procentowej.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego oraz ryzyka płynności.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Grupy na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, obligacje, środki pieniężne, forwardy, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków do finansowania działalności Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, między innymi takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych oraz środków trwałych i wartości niematerialnych, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności operacyjnej.

Aktywa finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	4.495,2	3.915,6
Pożyczki udzielone	7,8	30,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	25,4	14,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.096,2	3.117,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.355,4	743,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,4	9,6
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	0,2	0,2
Inwestycje w instrumenty kapitałowe	0,2	0,2
Instrumenty pochodne zabezpieczające	-	0,4
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	0,4
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	2,4	1,0
Transakcje forward	2,0	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,4	1,0

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	16.379,1	15.588,5
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.573,0	1.437,3
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.640,8	10.509,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.997,9	1.004,0
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	263,4	353,8
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	901,3	1.261,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	68,6	28,5
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	415,7	-
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.*	548,0	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	970,4	994,2
Instrumenty pochodne zabezpieczające	10,2	0,2
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	10,2	0,2
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	45,8	11,3
Transakcje forward	-	0,2
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	45,8	11,1

* Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jako ryzyko, iż kontrahenci Grupy nie będą w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wynikających z umowy, co spowoduje poniesienie przez drugą stronę straty finansowej. Grupa jest narażona na ryzyko kredytowe w następujących trzech głównych obszarach:

- Zdolność kredytowa klientów, z którymi zawierane są umowy sprzedaży towarów i usług,
- Wiarygodność kredytowa instytucji finansowych (banków/brokerów), z którymi prowadzone są transakcje zabezpieczające,
- Zdolność kredytowa podmiotów, w które dokonywane są inwestycje, lub których papiery wartościowe są zakupione.

Ryzyko kredytowe Grupy związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług oraz aktywami z tytułu kontraktów. Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacaniu usługi. Należności od sieci sprzedaży Jednostki Dominującej są pokryte zobowiązaniami z tytułu prowizji bądź kaucjami. Grupa na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przerwaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu. Telewizja Polsat i jej spółki zależne, w ramach prowadzonej działalności, świadczą usługi z odroczonym terminem płatności, co może spowodować ryzyko niedotrzymywania terminów płatności przez kontrahentów. Ocena

wiarygodności kredytowej kontrahentów przeprowadzana jest na bieżąco i zasadniczo niewymagane są zabezpieczenia majątkowe w stosunku do aktywów finansowych. Abonenci spółki Polkomtel są rozproszeni po całym kraju. Usługa dla znaczących klientów postpaid świadczona jest po przeprowadzeniu weryfikacji ich wiarygodności kredytowej, natomiast proces weryfikacji klientów detalicznych jest zautomatyzowany i oparty na informatycznym systemie zarządzania relacjami i funkcjonalnościach systemów billingowych. Należności od sieci sprzedaży spółki Polkomtel są na bieżąco monitorowane, stosowane są limity wykorzystania i limity sprzedaży.

Grupa stosuje politykę kredytową, zgodnie z którą ekspozycja na ryzyko kredytowe jest na bieżąco monitorowana.

Ze względu na dywersyfikację ryzyka zarówno w odniesieniu do charakterystyki poszczególnych podmiotów, jak również ich położenia geograficznego, współpracy z wysoko ocenianymi instytucjami finansowymi a także biorąc pod uwagę wartość godziwą zobowiązań wynikających z instrumentów pochodnych, Grupa nie jest istotnie narażona na ryzyko kredytowe w wyniku zawartych transakcji pochodnych.

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe na dzień bilansowy była następująca:

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Pożyczki udzielone	7,8	30,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	25,4	14,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.096,2	3.117,2
Aktywa z tytułu kontraktów	537,7	638,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.355,4	743,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,4	9,6
Instrumenty pochodne zabezpieczające:	-	0,4
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	-	0,4
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	2,4	1,0
Transakcje forward	2,0	-
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	0,4	1,0
Razem	5.035,3	4.555,7

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Należności od abonentów	2.735,6	2.760,0
Należności od spółek mediowych	313,2	330,0
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	41,4	21,7
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	337,6	385,1
Należności od dystrybutorów	81,5	69,9
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	32,3	44,9
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	125,5	189,6
Razem	3.667,1	3.801,2

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Kontrahent A	49,0	55,9
Kontrahent B	45,1	50,9
Kontrahent C	30,4	49,0
Kontrahent D	26,4	42,2
Kontrahent E	26,0	33,0
Pozostali	3.490,2	3.570,2
Razem	3.667,1	3.801,2

Uwaga: w każdym roku wykazano 5 największych sald; nie oznacza to, że dotyczą one tych samych kontrahentów.

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług oraz innych należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2020		31 grudnia 2019			
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	2.690,8	46,3	2.644,5	2.794,4	35,3	2.759,1
Należności przeterminowane do 30 dni	323,1	9,0	314,1	210,1	7,4	202,7
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	89,1	10,5	78,6	137,6	7,9	129,7
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	247,7	155,5	92,2	237,2	166,2	71,0
Razem	3.350,7	221,3	3.129,4	3.379,3	216,8	3.162,5
Aktywa z tytułu kontraktów	551,9	14,2	537,7	652,9	14,2	638,7
Razem	3.902,6	235,5	3.667,1	4.032,2	231,0	3.801,2

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 2020						
	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	9.640,8	10.334,8	285,8	485,2	959,2	8.597,6	7,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.997,9	2.233,8	19,7	19,4	39,0	117,2	2.038,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	263,4	272,2	-	129,2	143,0	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.573,0	1.708,9	241,2	235,7	422,5	533,4	276,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	901,3	901,3	901,3	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	68,6	68,6	68,6	-	-	-	-
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	415,7	415,7	415,7	-	-	-	-
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.**	548,0	548,0	548,0	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	970,4	970,4	970,4	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	10,2	10,3	2,9	2,7	3,9	0,8	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	45,8	45,8	20,7	13,0	12,1	-	-
	16.435,1	17.509,8	3.474,3	885,2	1.579,7	9.249,0	2.321,6

* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

** Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Przyszłe niezdyktowane przepływy pieniężne wynikające z umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony wynoszą 206,9 złotych na dzień 31 grudnia 2020 roku.

	31 grudnia 2019						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.509,5	11.359,0	1.270,5	659,9	1.298,7	8.129,9	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.004,0	1.230,4	17,8	17,8	35,4	106,3	1.053,1
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	353,8	370,4	-	119,2	119,2	132,0	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.437,3	1.575,0	229,8	227,6	405,3	509,1	203,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	1.261,2	1.261,2	1.261,2	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	28,5	28,5	28,5	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	994,2	994,2	994,2	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	0,2	0,3	(0,2)	0,1	0,4	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	11,1	11,4	3,8	4,2	3,0	0,4	-
Transakcje forward	0,2						
- wpływy		(110,7)	(110,7)	-	-	-	-
- wypływy		111,2	111,2	-	-	-	-
	15.600,0	16.830,9	3.806,1	1.028,8	1.862,0	8.877,7	1.256,3

* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Ryzyka rynkowe

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

- Ograniczanie wahań zysku/straty brutto,
- Zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych,
- 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. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- Swapy (IRS/CIRS),
- Kontrakty terminowe typu forward i futures,
- Opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami z tytułu korzystania z pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR i USD) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (EUR i USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR i USD), umów

roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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

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 2020				
	EUR	USD	CHF	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	11,9	2,8	-	1,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10,2	2,2	6,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(57,1)	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(55,9)	(10,3)	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(50,8)	(17,9)	-	(0,1)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	(18,4)	(2,4)	-	(3,6)
Ekspozycja brutto	(160,1)	(25,6)	6,2	(2,2)
Transakcje forward	12,0	-	-	-
Ekspozycja netto	(148,1)	(25,6)	6,2	(2,2)

31 grudnia 2019				
	EUR	USD	CHF	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	10,7	1,7	-	1,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	13,2	2,1	3,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(83,1)	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(59,1)	(9,7)	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(102,0)	(24,6)	(0,1)	(4,8)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	(17,8)	(2,6)	-	(3,7)
Ekspozycja brutto	(238,1)	(33,1)	3,1	(6,9)
Transakcje forward	26,0	-	-	-
Ekspozycja netto	(212,1)	(33,1)	3,1	(6,9)

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2020	2019	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
1 EUR	4,4448	4,2980	4,6148	4,2585
1 USD	3,8993	3,8395	3,7584	3,7977
1 CHF	4,1532	3,8634	4,2641	3,9213
1 XDR	5,4301	5,3045	5,4632	5,2630

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 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.

	2020					2019				
	Stan na 31 grudnia 2020		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2019		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	11,9	54,9	5%	2,8	-	10,7	45,4	5%	2,4	-
USD	2,8	10,5	5%	0,5	-	1,7	6,6	5%	0,2	-
XDR	1,5	8,2	5%	0,4	-	1,6	8,4	5%	0,4	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	10,2	47,1	5%	2,3	-	13,2	56,3	5%	2,7	-
USD	2,2	8,1	5%	0,6	-	2,1	7,9	5%	0,5	-
CHF	6,2	26,4	5%	1,4	-	3,2	12,5	5%	0,7	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(57,1)	(263,4)	5%	(13,3)	-	(83,1)	(353,8)	5%	(17,8)	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(55,9)	(258,0)	5%	(12,9)	-	(59,1)	(251,7)	5%	(12,6)	-
USD	(10,3)	(38,7)	5%	(1,9)	-	(9,7)	(36,8)	5%	(1,9)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(50,8)	(234,4)	5%	(11,8)	-	(102,0)	(434,4)	5%	(21,7)	-
USD	(17,9)	(67,3)	5%	(3,3)	-	(24,6)	(93,4)	5%	(4,7)	-
XDR	(0,1)	(0,5)	5%	(0,1)	-	(4,8)	(25,3)	5%	(1,2)	-
CHF	-	-	5%	-	-	(0,1)	(0,4)	5%	-	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(18,4)	(85,1)	5%	(4,1)	-	(17,8)	(75,7)	5%	(3,9)	-
USD	(2,4)	(9,0)	5%	(0,5)	-	(2,6)	(10,1)	5%	(0,3)	-
XDR	(3,6)	(19,7)	5%	(1,0)	-	(3,7)	(19,5)	5%	(0,9)	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(40,9)	-				(58,1)	-
Transakcje forward										
EUR	12,0	55,4	5%	2,7	-	26,0	110,7	5%	5,6	-
Podatek dochodowy				7,3	-				10,0	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				(30,9)	-				(42,5)	-

	2020				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2019				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	Stan na 31 grudnia 2020		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		Stan na 31 grudnia 2019		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	11,9	54,9	-5%	(2,8)	-	10,7	45,4	-5%	(2,4)	-
USD	2,8	10,5	-5%	(0,5)	-	1,7	6,6	-5%	(0,2)	-
XDR	1,5	8,2	-5%	(0,4)	-	1,6	8,4	-5%	(0,4)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	10,2	47,1	-5%	(2,3)	-	13,2	56,3	-5%	(2,7)	-
USD	2,2	8,1	-5%	(0,6)	-	2,1	7,9	-5%	(0,5)	-
CHF	6,2	26,4	-5%	(1,4)	-	3,2	12,5	-5%	(0,7)	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(57,1)	(263,4)	-5%	13,3	-	(83,1)	(353,8)	-5%	17,8	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(55,9)	(258,0)	-5%	12,9	-	(59,1)	(251,7)	-5%	12,6	-
USD	(10,3)	(38,7)	-5%	1,9	-	(9,7)	(36,8)	-5%	1,9	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(50,8)	(234,4)	-5%	11,8	-	(102,0)	(434,4)	-5%	21,7	-
USD	(17,9)	(67,3)	-5%	3,3	-	(24,6)	(93,4)	-5%	4,7	-
XDR	(0,1)	(0,5)	-5%	0,1	-	(4,8)	(25,3)	-5%	1,2	-
CHF	-	-	-5%	-	-	(0,1)	(0,4)	-5%	-	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(18,4)	(85,1)	-5%	4,1	-	(17,8)	(75,7)	-5%	3,9	-
USD	(2,4)	(9,0)	-5%	0,5	-	(2,6)	(10,1)	-5%	0,3	-
XDR	(3,6)	(19,7)	-5%	1,0	-	(3,7)	(19,5)	-5%	0,9	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				40,9	-				58,1	-
Transakcje forward										
EUR	12,0	55,4	-5%	(2,7)	-	26,0	110,7	-5%	(5,6)	-
Podatek dochodowy				(7,3)	-				(10,0)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				30,9	-				42,5	-

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	2020		2019	
	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	(27,8)	-	(36,7)	-
USD	(3,7)	-	(5,0)	-
CHF	1,1	-	0,6	-
XDR	(0,5)	-	(1,4)	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	27,8	-	36,7	-
USD	3,7	-	5,0	-
CHF	(1,1)	-	(0,6)	-
XDR	0,5	-	1,4	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 30,9 zł oraz niższy o 42,5 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2020 roku oraz w 2019 roku. Umocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 30,9 zł i wzrost o 42,5 zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennymi. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych i obligacji.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą, Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające (patrz nota 30). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Polkomtel Sp. z o.o.), dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

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

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	60,1	138,1
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe*	1.100,7	552,0
Zobowiązania finansowe*	(13.456,8)	(13.141,4)
Ekspozycja netto	(12.356,1)	(12.589,4)

* zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Zestawienie pozostałego					
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2020						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(89,0)	89,0	9,3	(9,3)	(79,7)	79,7
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(89,0)	89,0	9,3	(9,3)	(79,7)	79,7
Na dzień 31 grudnia 2019						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(76,9)	76,9	2,2	(2,2)	(74,7)	74,7
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(76,9)	76,9	2,2	(2,2)	(74,7)	74,7

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

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

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

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

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

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

Poziom 3: dane wejściowe niebazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

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

	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	31 grudnia 2020		31 grudnia 2019	
			Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	7,8	7,8	30,5	30,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	3.121,6	3.121,6	3.132,0	3.132,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	1.355,4	1.355,4	743,5	743,5
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	10,4	10,4	9,6	9,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(9.796,2)	(9.640,8)	(10.600,1)	(10.509,5)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(2.023,1)	(1.997,9)	(1.025,7)	(1.004,0)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	B	2	(274,2)	(263,4)	(372,3)	(353,8)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(1.573,0)	(1.573,0)	(1.437,3)	(1.437,3)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(970,4)	(970,4)	(994,2)	(994,2)
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	B	*	(415,7)	(415,7)	-	-
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.**	B	*	(548,0)	(548,0)	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(969,9)	(969,9)	(1.289,7)	(1.289,7)
Razem			(12.075,3)	(11.883,9)	(11.803,7)	(11.672,9)
Nierozpoznany zysk/(strata)				(191,4)		(130,8)

A – Aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu

B – Zobowiązania wyceniane według zamortyzowanego kosztu

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

** Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

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

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

Do ustalenia wartości godziwej zobowiązań z tytułu koncesji UMTS przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2022 roku, dyskontując je za pomocą odpowiednich stóp rynkowych EURIBOR.

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

Na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe oraz otrzymane pożyczki. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy. Do wyceny kredytów bankowych na 31 grudnia 2020 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2024 roku (przewidywana data spłaty kredytu pozyskanego w 2015 roku, zmienionego w 2018 roku i zmienionego w 2020 roku) oraz do 31 marca 2025 roku (przewidywana data spłaty dodatkowego kredytu pozyskanego w 2019 roku i zmienionego w 2020 roku). Do wyceny kredytów bankowych na dzień 31 grudnia 2019 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2022 roku (przewidywana data spłaty kredytu pozyskanego w 2015 roku i zmienionego w 2018 roku na dzień 31 grudnia 2019 roku) oraz do 31 marca 2023 roku (przewidywana data spłaty dodatkowego kredytu pozyskanego w 2019 roku na dzień 31 grudnia 2019 roku).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2020	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	2,4	-
<i>Transakcje forward</i>		-	2,0	-
<i>IRS</i>		-	0,4	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		-	0,2	-
Razem		-	2,6	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2020	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(45,8)	-
<i>IRS</i>		-	(45,8)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(10,2)	-
<i>IRS</i>		-	(10,2)	-
Razem		-	(56,0)	-

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

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

Aktywa wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2019	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	1,0	-
<i>IRS</i>		-	1,0	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	0,4	-
<i>IRS</i>		-	0,4	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		-	0,2	-
Razem		-	1,6	-

Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej

	31 grudnia 2019	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		-	(11,3)	-
<i>Transakcje forward</i>		-	(0,2)	-
<i>IRS</i>		-	(11,1)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		-	(0,2)	-
<i>IRS</i>		-	(0,2)	-
Razem		-	(11,5)	-

Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)

Za okres od 1 stycznia 2020 do 31 grudnia 2020	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(213,2)	-	(1,8)	(68,7)	(283,7)
Odsetki od obligacji	-	(44,0)	-	-	(44,0)
Koszty finansowe łącznie	(213,2)	(44,0)	(1,8)	(68,7)	(327,7)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(213,2)	(44,0)	(1,8)	(68,7)	(327,7)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	(10,0)	-	(10,0)

Za okres od 1 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(342,7)	-	(0,6)	(7,6)	(350,9)
Odsetki od obligacji	-	(41,0)	-	-	(41,0)
Koszty finansowe łącznie	(342,7)	(41,0)	(0,6)	(7,6)	(391,9)
Zysk/(strata) brutto łącznie	(342,7)	(41,0)	(0,6)	(7,6)	(391,9)
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-	(0,5)	-	(0,5)

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia opartych na zmiennej stopie procentowej płatności odsetkowych od kredytów denominowanych w PLN. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	3.500,0	4.750,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(45,4)	(10,1)
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2023 roku	Do 30 czerwca 2022 roku

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia, opartych na zmiennej stopie procentowej, płatności odsetkowych od kredytu denominowanego w PLN. Dla instrumentów tych wdrożono rachunkowość zabezpieczeń.

Warunki transakcji IRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności opartych na zmiennej stopie od kredytu denominowanego w PLN. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian stopy procentowej było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat istotnej części nieefektywnej z tytułu wyceny IRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów zabezpieczających i w których instrumenty zabezpieczające będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów zabezpieczających na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	500,0	250,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(10,2)	0,2
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 31 marca 2023 roku	Do 30 września 2021 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2020	2019
Bilans otwarcia	0,2	(0,8)
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(12,2)	0,5
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	1,8	0,5
- korekta kosztów odsetkowych	1,8	0,5
Bilans zamknięcia	(10,2)	0,2

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w euro. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów i w których instrumenty te wpływały na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Typ instrument	Forward	Forward
Ekspozycja	Płatności operacyjne w euro	Płatności operacyjne w euro
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	Ryzyko zmian kursu walutowego
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	12,0	26,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	2,0	(0,2)
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 26 marca 2021 roku	Do 27 marca 2020 roku

41. Zarządzanie kapitałem

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące zarządzania kapitałem. Inne ilościowe ujawnienia prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Zarządzenie kapitałem Grupy ma na celu ochronę zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Grupa monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Grupa wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.640,8	10.509,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.997,9	1.004,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(1.365,8)	(753,1)
Zadłużenie netto	10.272,9	10.760,4
Kapitał własny	14.426,2	14.464,5
Kapitał własny i zadłużenie netto	24.699,1	25.224,9
Wskaźnik dźwigni	0,42	0,43

42. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- 1) w segmencie usług B2C i B2B obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, produkcję dekoderek oraz montaż instalacji fotowoltaicznych, oraz
- 2) w segmencie mediowym.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Działalność Grupy Kapitałowej grupuje się według kryterium branżowego, tj. według dającego się wyodrębnić obszaru działalności, w ramach którego następuje świadczenie usług i dostarczanie towarów w określonym środowisku gospodarczym.

Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,

- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- usługi telewizji internetowej (IPLA) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekoderek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych,
- sprzedaż instalacji fotowoltaicznych.

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

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku:

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.167,1	1.795,8	-	11.962,9
Sprzedaż pomiędzy segmentami	63,7	211,1	(274,8)	-
Przychody ze sprzedaży	10.230,8	2.006,9	(274,8)	11.962,9
EBITDA skorygowana (niebadana)	3.631,6	606,2	-	4.237,8
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	41,8	4,1	-	45,9
EBITDA (niebadana)	3.589,8	602,1	-	4.191,9
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.238,3	67,4	-	2.305,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.351,5	534,7	-	1.886,2
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.112,4	105,5	-	1.217,9
Nabycie zestawów odbiorczych	147,5	-	-	147,5
Na dzień 31 grudnia 2020				
Aktywa segmentu, w tym:	27.448,6	5.717,2*	(50,8)	33.115,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.257,8	5,9	-	1.263,7

* pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 10,8 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku alokowane do segmentu „Usługi B2C i B2B” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku ze względu na nabycie dodatkowych 12 udziałów w spółce TVO Sp. z o.o. w dniu 30 maja 2019 roku, rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 9 sierpnia 2019 roku (w rezultacie, wzrost udziału do 51,22%) oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 10 lutego 2020 roku (w rezultacie, wzrost udziału do 75,96%), nabycie przez Netia S.A. (spółka zależna od Cyfrowy Polsat) 100% udziałów w spółce ISTS Sp. z o.o. w dniu 27 listopada 2019 roku, nabycie 40,76% akcji w Vindix S.A w dniu 13 czerwca 2019 roku oraz rejestrację podwyższenia kapitału w dniu 1 lipca 2019 roku (w rezultacie, wzrost udziału do 46,27%), nabycie znaczącego pakietu akcji Asseco Poland S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku oraz odkup pakietu akcji od Reddev Investments Limited w dniu 31 lipca 2020 roku (w rezultacie Spółka posiada łącznie 22,95% akcji), nabycie 51,25% udziałów w spółce Alledo Sp. z o.o. w dniu 13 stycznia 2020 roku, nabycie przez Netia S.A. (spółka zależna od Cyfrowy Polsat) 100% udziałów w spółce IST Mariusz Trawiński, Małgorzata Trawińska Sp. z o.o. w dniu 14 lutego 2020 roku oraz nabycie dodatkowych 0,89% udziałów w spółce BCAST Sp. z o.o. w dniu 23 grudnia 2020 roku (w rezultacie wzrost udziału do 70,02%).

Należy również zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku alokowane do segmentu „Mediowy” nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 roku ze względu na nabycie dodatkowych 49,9775% udziałów w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. w dniu 6 czerwca 2019 roku, nabycie 100% udziałów w spółce Grupa Interia.pl Sp. z o.o. i ogółu praw i obowiązków komandytariusza w spółce Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k. w dniu 8 lipca 2020 roku, nabycie dodatkowych 50,52% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 18 września 2020 roku (w rezultacie wzrost udziału do 100%), nabycie 60% udziałów w spółce Tako Media Sp. z o.o. w dniu 23 grudnia 2020 roku oraz nabycie bezpośrednio i pośrednio 60% udziałów w spółce Tako Media Sp. z o.o. Sp.k. w dniu 23 grudnia 2020 roku.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	9.879,5	1.796,6	-	11.676,1
Sprzedaż pomiędzy segmentami	55,9	201,3	(257,2)	-
Przychody ze sprzedaży	9.935,4	1.997,9	(257,2)	11.676,1
EBITDA (niebadana)	3.599,8	596,9	-	4.196,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.171,4	58,3	-	2.229,7
Zysk z działalności operacyjnej	1.428,4	538,6	-	1.967,0
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.187,9	43,7	-	1.231,6
Nabycie zestawów odbiorczych	123,3	-	-	123,3
Na dzień 31 grudnia 2019				
Aktywa segmentu, w tym:	27.127,6	5.538,3*	(76,3)	32.589,6
Inwestycje we wspólnie przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.265,4	22,9	-	1.288,3

* pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,3 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
EBITDA skorygowana (niebadana)	4.237,8	4.196,7
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	(45,9)	-
EBITDA (niebadana)	4.191,9	4.196,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 10)	(2.305,7)	(2.229,7)
Zysk z działalności operacyjnej	1.886,2	1.967,0
Różnice kursowe netto (nota 11)	(59,6)	9,8
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,0	(6,5)
Koszty odsetkowe, netto (nota 11 i 12)	(424,2)	(433,8)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej (nota 12)	44,8	-
Pozostałe	(7,1)	(68,9)
Zysk brutto za okres	1.442,1	1.467,6
Podatek dochodowy	(295,9)	(353,0)
Zysk netto za okres	1.146,2	1.114,6

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	-	26,8
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	6,9	3,3
Razem	6,9	30,1

Pożyczki otrzymane

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,4	5,1
Razem	5,4	5,1

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne*	4,0	0,8
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	24,9	14,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	41,5	23,9
Razem	70,4	39,3

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne*	14,8	-
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	13,6	33,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	269,1	208,7
Razem	297,5	242,0

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku oraz w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, usługi reklamowe oraz wynajem nieruchomości.

Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki zależne*	1,4	0,2
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	-	0,4
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	(9,0)	(2,8)
Razem	(7,6)	(2,2)

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,3	0,2
Razem	0,3	0,2

45. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2020 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”)

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 zł (tj. równowartość 1 euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Wyrokiem z dnia 3 kwietnia 2020 roku oddalono apelację zarówno Polkomtel jak i Prezesa UOKiK. Sąd Apelacyjny podtrzymał wyrok SOKiK. W dniu 20 kwietnia 2020 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,3 zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli skargi kasacyjne od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do

SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku. Wyrokiem z dnia 5 lutego 2021 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary w pozostałym zakresie do 0,7 zł. W dniu 18 lutego 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 0,7 zł. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6 zł) i oddalił odwołanie w pozostałym zakresie. Obie strony wniosły apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Sąd Apelacyjny swoim wyrokiem uchylił w całości wyrok Sądu I instancji i przekazał sprawę do ponownego rozstrzygnięcia w Sądzie I instancji.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostkę zależną od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 zł oraz 18,4 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 18 czerwca 2019 roku SOKiK uchylił decyzję Prezesa UOKiK w stosunku do Polkomtel. Prezes UOKiK złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 7 sierpnia 2019 roku sąd oddalił odwołanie Cyfrowego Polsatu S.A. Spółka wniosła apelację. Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego z dnia 11 marca 2021 roku, Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary w wysokości 5,3 zł. Spółka rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 zł oraz 12,3 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 14 października 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Grupy w sprawie. Grupa wniosła apelację. Wyrokiem z dnia 31 grudnia 2020 roku apelacja Grupy została oddalona. W dniu 14 stycznia 2021 roku Cyfrowy Polsat oraz Polkomtel zapłaciły nałożoną karę. Grupa rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

W dniu 29 kwietnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu płatności za aktywowane konsumentom usługi pomimo niez uzyskania wyraźnej zgody na dodatkową płatność związaną z tymi usługami. Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 39,5 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 19 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na utrudnianiu w czasie trwania mistrzostw Euro 2016 dostępu do kanałów ZDF i Das Erste przez usunięcie tych kanałów oraz niepełnym i nierzetelnym informowaniu konsumentów w odpowiedziach na zgłoszenia dotyczące niedostępności ww. programów. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Spółkę karę w wysokości 34,9 zł. Spółka odwołała się od decyzji do SOKiK.

W dniu 31 grudnia 2019 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na pobieraniu dodatkowych opłat za transmisję danych przy wykorzystaniu protokołu RSTP, mimo posiadania przez abonentów pakietów internetowych lub usługi nielimitowanego Internetu LTE. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 50,6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) otrzymała pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 zł, w tym odsetki 85 zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 roku sąd oddalił powództwo P4 Sp. z o.o. w całości. P4 Sp. z o.o. złożyła apelację od wyroku sądu. W dniu 13 listopada 2020 roku został doręczony przez sąd pozew P4 sp. z o.o. o zapłatę kwoty 313 zł, w tym odsetki 85 zł. Pozew ten stanowi "rozszerzenie powództwa" P4 Sp. z o.o z września 2015 roku i dotyczy dalszego okresu zarzucanych pozwanym czynów, tj. od kwietnia 2012 roku do grudnia 2014 roku.

Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozwem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

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

z wezwaniem do odniesienia się do jego treści. W dniu 25 maja 2020 roku Spółka złożyła odpowiedź na ww. wezwanie informując Sąd o braku możliwości zawarcia przez strony ugody.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonawców utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Termin najbliższej rozprawy został wyznaczony na 28 czerwca 2021 roku.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wpływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

46. 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	2020	2019
Mirosław Błaszczak	Prezes Zarządu	1,0	1,0
Tobias Solorz	Prezes Zarządu (do dnia 31 marca 2019)	-	0,4
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu / Członek Zarządu	0,8	0,9
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu (do dnia 31 marca 2019)	-	0,2
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,0	1,0
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu (do dnia 31 marca 2019)	-	0,3
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	0,9	0,9
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,6	0,6
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	1,0	1,0
Razem		5,3	6,3

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2020 i 2019 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2020	2019
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2,5	2,0
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu / Członek Zarządu	2,5	2,0
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,5	1,4
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,7	1,5
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,8	0,8
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2,0	1,8
Razem		11,0	9,5

47. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku. W dniu 29 czerwca 2016 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę zmieniającą wynagrodzenia dla członków Rady Nadzorczej.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej w 2020 i 2019 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2020	2019
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0,24	0,24
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Marek Grzybowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od dnia 23 lipca 2020)	0,08	-
Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Tomasz Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Paweł Ziółkowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od dnia 23 lipca 2020)	0,08	-
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Razem		1,48	1,32

48. Istotne umowy i wydarzenia

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie („Organ”) wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych.

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

W dniu 10 lipca 2018 roku Organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z 15 lutego 2018 roku. Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka nie zgadza się z takim rozstrzygnięciem i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony.

Ponadto Organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014:

W odniesieniu do roku 2013 Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z 19 lipca 2019 roku, w której określił wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawych w kwocie 25,1 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka odwołała się od tej decyzji, niemniej w decyzji z 14 lutego 2020 roku organ podtrzymał w całości swoje stanowisko. Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 15 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgadza się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony. Spółka nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W odniesieniu do 2014 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z 20 września 2019 roku, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawych w kwocie 1,7 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka złożyła odwołanie od decyzji organu. W decyzji drugoinstancyjnej z 8 czerwca 2020 roku organ w całości podtrzymał swoje stanowisko. W odpowiedzi Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 20 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgadza się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony. Spółka nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz CenterNet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). Na wnioski T-Mobile i Orange wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do

dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od tej decyzji Aero2 w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił uchylecia – po wznowieniu postępowania – decyzji rezerwacyjnej Prezesa UKE z dnia 23 kwietnia 2009 roku. Decyzja ta została utrzymana w mocy decyzją Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. W związku ze skargami wniesionymi na ww. decyzję, wyrokiem z dnia 11 marca 2019 roku, WSA w Warszawie uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 4 czerwca 2018 roku. Spółka Aero 2 Sp. z o.o. wniosła skargę kasacyjną od tego wyroku, która oczekuje na rozpatrzenie przez NSA.

W dniu 4 października 2018 roku T-Mobile Polska S.A. wniosła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie skargę na ogłoszenie Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku o wynikach przeprowadzenia czynności niezbędnych do usunięcia naruszeń stanowiących przyczynę unieważnienia przetargu na dwie rezerwacje częstotliwości, z których każda obejmuje 48 dwupięsowych kanałów radiowych z odstępem dwupięsowym 95 MHz, z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. Postanowieniem z dnia 20 listopada 2018 roku, Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie odrzucił skargę T-Mobile Polska S.A. Postanowieniem z dnia 4 lipca 2019 roku Naczelny Sąd Administracyjny, wskutek skargi kasacyjnej wniesionej przez T-Mobile Polska S.A., uchylił postanowienie WSA w Warszawie z dnia 20 listopada 2018 roku. Wyrokiem z dnia 18 sierpnia 2020 roku, WSA w Warszawie stwierdził bezskuteczność ogłoszenia Prezesa UKE z dnia 5 września 2018 roku. Spółka Aero 2 Sp. z o.o. wniosła od ww. wyroku skargę kasacyjną do NSA, która oczekuje na rozpatrzenie.

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

W pierwszych dniach października 2020 roku Cyfrowy Polsat S.A. oraz Sferia S.A. (Sferia), spółka należąca od 29 lutego 2016 roku w 51% do Grupy Cyfrowy Polsat otrzymały z Ministerstwa Cyfryzacji kopię decyzji Komisji Europejskiej z dnia 21 września 2020 roku w sprawie wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej dotyczącego

domniemanej niezgodnej z prawem pomocy państwa na rzecz Sferii. Rzekomą niedozwoloną pomocą miałyby być przyznanie Sferii w 2013 roku prawa do używania bloku częstotliwości z zakresu 800 MHz w miejsce odebranej jej w rezultacie dotychczas posiadanej przez Sferię częstotliwości z zakresu 850 MHz. Według otrzymanego pisma Komisja Europejska zamierza zbadać, czy faktycznie doszło do udzielenia pomocy publicznej, a jeśli tak, czy może być ona uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym. Zarządy Cyfrowego Polsatu oraz Sferii uważają, że działania Sferii prowadzone były zgodnie z przepisami, a tym samym nie może być mowy o otrzymaniu niedozwolonej pomocy publicznej. Dodatkowe informacje będą udostępniane w toku dalszego postępowania.

Aukcja rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz

W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz, która jest pierwszym w kraju procesem przydziału częstotliwości na potrzeby budowy sieci 5G. Przedmiotem aukcji są 4 bloki o szerokości 80 MHz każdy z pasma 3,6 GHz. Cena minimalna za blok została ustalona na poziomie 450 zł. Zgodnie z dokumentacją aukcyjną na każdego ze zwycięzców aukcji zostaną nałożone identyczne zobowiązania do rozwoju sieci polegające na uruchomieniu we wskazanych obszarach przez każdego z operatorów co najmniej 700 (nie w milionach) stacji bazowych wykorzystujących przedzielone częstotliwości do 31 grudnia 2025 roku.

Pierwotnie termin składania ofert wstępnych w aukcji miał upłynąć 23 kwietnia 2020 roku, przy czym intencją regulatora było, aby wydać zwycięskim operatorom rezerwację pasma najpóźniej do końca sierpnia 2020 roku. W tym scenariuszu rezerwacje dokonane w wyniku aukcji obowiązywać miały do końca czerwca 2035 roku.

Z uwagi na ogłoszony w dniu 20 marca 2020 roku stan epidemii koronawirusa bieg tego terminu został na mocy przepisu 15 zys ust. 1 pkt 10 ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 zawieszony od dnia 31 marca 2020 roku do czasu odwołania stanu zagrożenia epidemicznego. Następnie, na podstawie przepisów ustawy „Tarcza Antykryzysowa 3.0” z dnia 14 maja 2020 roku, decyzją z dnia 10 czerwca 2020 roku Prezes UKE unieważnił ogłoszoną 6 marca 2020 roku aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz. Rozporządzenie Ministra Cyfryzacji w sprawie harmonogramu rozdysponowania określonych zasobów częstotliwości użytkowanych jako cywilne w użytkowaniu cywilnym lub cywilno-rządowym określa termin wydania decyzji w sprawie rezerwacji częstotliwości 3-6-3,8 GHz do 27 sierpnia 2021 roku. Dokładny termin rozpoczęcia powtórnej aukcji na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz nie jest jednak jeszcze znany.

Szacunkowy wpływ pandemii choroby koronawirusowej COVID-19 na działalność i perspektywy finansowe Grupy

Niezwłocznie po wprowadzeniu przez polski rząd stanu zagrożenia epidemicznego w dniu 13 marca 2020 roku Grupa podjęła kroki mające na celu zapewnienie ciągłości działalności operacyjnej i ograniczenia wpływu negatywnych zjawisk związanych z pandemią. W szczególności priorytetem było zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom oraz zagwarantowanie klientom spółek z Grupy wysokiej jakości usług.

W ocenie Zarządu, w obszarze swojej podstawowej działalności tak Spółka jak i Grupa jest względnie odporna na negatywne skutki pandemii, utrzymuje wysoki poziom płynności oraz generuje pozytywne przepływy pieniężne. W związku z powyższym,

Grupa nie zidentyfikowała przesłanek utraty wartości jej aktywów. Więcej informacji dotyczących wpływu pandemii zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 3.1 oraz 5.10.1.

Ostateczny wpływ pandemii koronawirusa COVID-19 na działalność operacyjną i finansową tak Spółki, jak i całej Grupy, nie jest na dzień dzisiejszy możliwy do przewidzenia i zależy od wielu czynników leżących poza kontrolą Grupy, w szczególności od czasu trwania pandemii i jej dalszego rozwoju, jak również dalszych potencjalnych działań, które mogą zostać podjęte przez polski rząd.

Wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji spółki Netia S.A.

W dniu 23 grudnia 2020 roku Spółka ogłosiła wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 114.173.459 (nie w milionach) akcji wyemitowanych przez Netia S.A. uprawniających do wykonywania 114.173.459 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Netii, stanowiących około 34,02% kapitału zakładowego Netii oraz około 34,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Cena akcji Netii w wezwaniu została określona na 4,80 zł (nie w milionach) za jedną akcję Netii.

Ogłoszenie wezwania spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego w wysokości 548 zł wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży określonego jako iloczyn ceny z wezwania oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania. Zobowiązanie to drugostronnie ujęto jako wycofanie udziałów niekontrolujących w kapitale własnym Grupy oraz ujęcie wyceny opcji w pozostałych kapitałach.

W wyniku wezwania, w dniu 8 marca 2021 roku Spółka nabyła 84.868 (nie w milionach) akcji Netii stanowiących około 0,0253% kapitału zakładowego Netii oraz około 0,0253% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Na dzień 8 marca 2021 roku Spółka posiadała 221.489.753 (nie w milionach) akcji Netii stanowiących około 66,0024% kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania około 66,0024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu, rozpoznano udziały niekontrolujące przypadające na Netię oraz wycofano wycenę opcji z pozostałych kapitałów.

Wezwanie zostało zabezpieczone gwarancją bankową udzieloną do kwoty 548 zł.

Umowa na budowę farmy fotowoltaicznej w Brudzewie

W dniu 23 września 2020 roku Esoleo Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) oraz Przedsiębiorstwo Remontowe „PAK SERWIS” Sp. z o. o., działając w ramach konsorcjum, podpisały umowę na realizację w formule „pod klucz” zadania inwestycyjnego pod nazwą „Transformacja energetyczna w regionie – budowa farmy fotowoltaicznej na rekultywowanych terenach Kopalni Adamów o mocy 70 MWp wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną” dla Zespołu Elektrowni Pątnów-Adamów-Konin S.A. („ZE PAK”).

Przedmiotem umowy jest zaprojektowanie, montaż i przekazanie do eksploatacji farmy fotowoltaicznej o mocy 70 MWp wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną.

Za realizację kontraktu konsorcjum otrzyma wynagrodzenie w wysokości 163,8 zł.

Zobowiązanie do wykonania świadczenia wynikające z umowy zostało przez Grupę zakwalifikowane jako spełniane w miarę upływu czasu. Do pomiaru stopnia całkowitego spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia przyjęto metodę opartą na wynikach.

W dniu 22 grudnia 2020 roku podpisana została umowa cesji, na mocy której wszelkie prawa i obowiązki wynikające z kontraktu po stronie zamawiającego zostały przeniesione z ZE PAK na PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o.

49. Wydarzenia po dacie bilansowej

Zawarcie warunkowej umowy sprzedaży udziałów w spółce zależnej

W dniu 26 lutego 2021 roku Jednostka Dominująca i jej jednostka zależna Polkomtel Sp. z o. o. (razem „Sprzedający”) zawarły warunkową umowę sprzedaży udziałów („Umowa sprzedaży”) w spółce Polkomtel Infrastruktura Sp. z o. o. („Polkomtel Infrastruktura”). Zgodnie z Umową sprzedaży, Sprzedający zobowiązali się do sprzedaży udziałów stanowiących 99,99% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura za łączną kwotę 7.070,3 zł. Zamknięcie Transakcji zostało uzależnione od spełnienia się warunków zawieszających w postaci: uzyskania przez nabywcę zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji oraz uzyskania zgód wymaganych na podstawie dokumentów finansowych Sprzedających, jak również warunkowego lub bezwarunkowego zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych na udziałach Polkomtel Infrastruktura. Umowa Sprzedaży ulegnie rozwiązaniu w przypadku, gdy do dnia 31 października 2021 roku nie dojdzie do spełnienia się warunków zawieszających, przy czym ww. data może zostać przesunięta do dnia 31 grudnia 2021 roku w drodze jednostronnego oświadczenia każdej ze stron. Po zamknięciu transakcji Polkomtel Sp. z o. o. zachowa 207 udziałów Polkomtel Infrastruktura, reprezentujących ok. 0,01% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura.

Przystąpienie do wyłącznych negocjacji w zakresie potencjalnego nabycia udziałów

W dniu 11 marca 2021 roku Zarząd Jednostki Dominującej podjął decyzję o przystąpieniu do wyłącznych negocjacji w zakresie potencjalnego nabycia od spółki CCC S.A. pakietu 10% akcji eobuwie.pl S.A. w ramach inwestycji typu pre-IPO za kwotę 500 zł za pakiet akcji.

50. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z umów kredytowych. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.4.6.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
do roku	182,9	294,1
1 do 5 lat	315,6	266,2
powyżej 5 lat	45,1	0,9
Razem	543,6	561,2

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

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
do roku	22,1	1,9
1 do 5 lat	0,2	-
Razem	22,3	1,9

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 313,2 zł na dzień 31 grudnia 2020 roku (247,8 zł na dzień 31 grudnia 2019 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 64,9 zł na dzień 31 grudnia 2020 roku (212,7 zł na dzień 31 grudnia 2019 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
do roku	126,0	105,6
1 do 5 lat	503,9	465,0
powyżej 5 lat	-	116,3
Razem	629,9	686,9

51. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, zobowiązań, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są

uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

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

Profesjonalny osąd, szacunki i założenia, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym mają zastosowanie w odniesieniu do następujących kluczowych obszarów:

- *Klasyfikacja umów leasingowych*

W przypadku umów gdzie Grupa występuje jako leasingodawca, Grupa dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i pożytki z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ocena ta opiera się na treści ekonomicznej każdej transakcji. W ramach świadczenia usług Grupa zawiera z klientami umowy na udostępnienie zestawów odbiorczych (dekoderów, modemów i routerów). Ze względu na fakt, że Grupa zachowuje wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności tych zestawów odbiorczych, umowy na udostępnienie klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego.

Grupa zawarła umowy na dzierżawę gruntu/powierzchni pod lokalizacje sieciowe oraz najem powierzchni biurowych i innych, które klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 34.

- *Okres leasingu*

Dla umów, które spełniają kryteria leasingu, Grupa ustala okres leasingu, obejmujący nieodwołalny okres, przez który Grupa ma prawo do użytkowania bazowego składnika aktywów wraz z okresami, na które można przedłużyć leasing jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa oraz okresami, w których można odstąpić od leasingu, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca nie skorzysta z tego prawa. W momencie określania okresu leasingu Grupa rozważa wszystkie istotne fakty i okoliczności, które mogą świadczyć za tym, że zdecyduje się na opcję przedłużenia leasingu. Leasingobiorca zobowiązany jest do ponownej oceny opcji przedłużenia leasingu w momencie zaistnienia istotnych zdarzeń lub istotnej zmiany okoliczności, nad którymi leasingobiorca ma kontrolę. W przypadku umów na czas nieokreślony okres leasingu jest ustalany w oparciu o osąd w zakresie długości trwania umowy. Umowy zawierane na czas nieokreślony dla których Grupa szacuje wystarczająco pewny okres leasingu dotyczą głównie:

- powierzchni infrastruktury technicznej - szacowany okres leasingu wynosi 2-10 lat,
- ciemne włókna – szacowany okres leasingu wynosi 2-10 lat,
- powierzchnie punktów sprzedaży – szacowany okres leasingu wynosi 2 lat.

- *Stopa dyskontowa leasingobiorcy*

Stopa dyskontowa rozumiana jest jako stopa procentowa leasingu (o ile można tę stopę z łatwością określić) lub krańcowa stopa procentowa Grupy, wyznaczana jako koszt oprocentowania kredytu, jaki Grupa musiałaby ponieść zaciągając kredyt na zakup danego składnika aktywów i przy odpowiednim zabezpieczeniu. Krańcową stopę procentową można określić jako sumę stopy wolnej od ryzyka (ang. risk free rate) oraz premii za ryzyko kredytowe Grupy. Stopy dyskonta stosowane przez Grupę uwzględniają okres zapadalności oraz walutę umów leasingowych.

- *Stawki amortyzacyjne środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania*

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego (w tym zestawów odbiorczych oddanych w leasing operacyjny) oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus oraz marki Netia). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekodowników udostępnianych klientom w ramach umów leasingu operacyjnego wynosi 5 lat, a modemów i routerów 3 lata. Okresy ekonomicznej użyteczności pozostałych środków trwałych oraz wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania ujawnione są w notach 6j i 6k. Informacje na temat wysokości kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania zawierają noty 16 i 20.

- *Okres ekonomicznej użyteczności i metoda amortyzacji aktywów programowych*

Okres ekonomicznej użyteczności aktywów programowych ustalany jest w powiązaniu z szacowanym okresem uzyskiwania korzyści ekonomicznych z tych aktywów, nie dłuższym jednak niż okres obowiązywania licencji. Metoda amortyzacji aktywów programowych odzwierciedla sposób realizacji tych korzyści ekonomicznych. Określenie okresu i metody amortyzacji wymaga zatem dokonania szacunków w zakresie długości okresu, w ramach którego Grupa spodziewa się uzyskiwać przychody z nabytych praw programowych oraz procentowego rozłożenia tych przychodów na przestrzeni tego okresu. Więcej informacji na temat metody i stawek amortyzacyjnych oraz kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie aktywów programowych zawierają noty 6l i 22.

- *Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records)*

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records) rozpoznanych w latach 2011-2017 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat S.A., spółki Polskie Media S.A., spółek tworzących serwis IPLA oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records):

- oczekiwane wykorzystanie marki i ocena czy marka może być efektywnie zarządzana
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej
- stabilność branży, w której marka jest wykorzystywana i zmiany w popycie rynku na usługi medialne
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Analizując powyższe czynniki, Grupa uznała że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marki Polsat, TV4, TV6, Ipla oraz Polo TV (Lemon Records) będą przynosiły Grupie wpływy pieniężne netto i z tego powodu przyjęto nieokreślony okres użytkowania tych marek, co oznacza, że składniki aktywów nie podlegają amortyzacji i są testowane pod względem utraty wartości raz w roku. Zarząd uważa, że marki Polsat, TV4, TV6 oraz Polo TV (Lemon Records) mają pozytywny wpływ na przychody z reklamy i sponsoringu, a marka IPLA ma pozytywny wpływ na pozyskiwanie nowych klientów, a także wzrost ARPU wśród obecnych klientów Cyfrowego Polsatu. Dodatkowo znak parasolowy Polsat posiada wyraźną obecność w mediach,

wysokie pozycje w rankingach najcenniejszych marek. Silną pozycję znaku potwierdzają również liczne nagrody przyznawane dla pracowników, osób kojarzonych ze stacją telewizyjną oraz wysoki wskaźnik Power Ratio stacji.

Zarząd potwierdza, że na dzień bilansowy nie ma żadnych planów, aby zaprzestać używania lub znacząco modyfikować marki Polsat, TV4, TV6, IPLA i Polo TV (Lemon Records). Wartość przypisana do marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat”, „TV4”, „TV6”, „ipla” i „Polo TV”. W przypadku gdy Grupa zadecyduje o zaniechaniu stosowania lub znaczącej zmianie nazwy lub logotypu Zarząd dokona przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA i Polo TV (Lemon Records) oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- *Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek TVO Sp. z o.o., ISTS Sp. z o.o., Esoleo Sp. z o.o., IST Sp. z o.o., centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami TVO Sp. z o.o., ISTS Sp. z o.o., Esoleo Sp. z o.o., IST Sp. z o.o., centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- *Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Grupa Interia, TV Spektrum Sp. z o.o., Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.) oraz BCAST Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Grupa Interia, TV Spektrum Sp. z o.o., Polot Media Sp. z o.o. i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. oraz BCAST Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wstępnie oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- *Utrata wartości wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności*

Grupa przeprowadziła test na utratę wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności (marki Polsat, TV4 i TV6, marki IPLA oraz marka Polo TV (Lemon Records)). Test został przeprowadzony w oparciu o oszacowanie wartości użytkowej poszczególnych segmentów operacyjnych, do których została alokowana wartość firmy oraz marki na moment ich początkowego ujęcia. Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które również reprezentują segmenty działalności Grupy:

- "Usługi B2C i B2B" - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia M.Punkt Holdings Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o., wartość firmy i marka IPLA ujęte w wyniku nabycia spółek tworzących platformę IPLA, wartość firmy powstała na nabyciu Metelem Holding Company Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Orsen Holding Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu Litenite Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu IT Polpager S.A., wartość firmy powstała na nabyciu 65,98% akcji Netia S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Coltex ST Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Netshare Media Group Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 51,22% udziałów TVO Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu ISTS Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 51,25% udziałów Esoleo Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu IST Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa oraz wartość firmy powstała na nabyciu 70,02% udziałów BCAST Sp. z o.o.

- "Mediowy: telewizja i online" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat S.A., wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Radia PIN S.A., wartość firmy powstała na nabyciu ESKA TV S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu

99,99% udziałów Eleven Sports Network Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Superstacja Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu TV Spektrum Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 60% udziałów Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) oraz Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp. k.).

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w nocie 19.

- *Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych*

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych, wartości niematerialnych lub praw do użytkowania o określonym okresie użytkowania i ujęła odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych w wysokości różnicy pomiędzy wartością odzyskiwalną i wartością bilansową. Wysokość odpisów została zaprezentowana w nocie 16, 20 i 21.

- *Odpis aktualizujący wartość należności*

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia instrumentu. Kwota oczekiwanych strat kredytowych kalkulowana jest na podstawie danych historycznych dotyczących spłaty należności oraz skuteczności windykacji, z uwzględnieniem bieżących oczekiwań dotyczących kształtowania się wartości tych parametrów w przyszłości. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6n oraz 26 i 40.

- *Odpis aktualizujący wartość zapasów*

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zapasów w oparciu o wskaźnik rotacji zapasów i aktualne plany marketingowe. Cena nabycia lub koszt wytworzenia są ustalane metodą średniej ceny ważonej. Wartość odzyskiwalna netto jest szacowaną ceną sprzedaży dokonywanej w toku zwykłej działalności gospodarczej, pomniejszoną o koszty sprzedaży. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6m oraz 25.

- *Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami*

W zwykłej działalności Grupa jest uczestnikiem wielu postępowań sądowych, które mają w większości przypadków charakter typowy i powtarzalny i które, indywidualnie, nie mają istotnego znaczenia dla Grupy, jej sytuacji finansowej i działalności. Rezerwy tworzone są w oparciu o dokumentację sądową i opinię prawników biorących udział w toczących się postępowaniach, którzy szacują ewentualne przyszłe zobowiązania Grupy w oparciu o przebieg procesu. Grupa tworzy także rezerwy na potencjalne niezgłoszone roszczenia wynikające z przeszłych zdarzeń, jeśli Zarząd ocenia, że istnieje prawdopodobieństwo wpływu korzyści ekonomicznych z Grupy tytułem ich zaspokojenia. Rezerwy na prawdopodobne roszczenia są tworzone w oparciu o szacunki Zarządu bazujące na dostępnych informacjach o stawkach rynkowych stosowanych dla podobnych roszczeń. W opinii Zarządu poziom rezerw na 31 grudnia 2020 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązane kwestii spornych nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

- *Rezerwa na koszty przywrócenia stanu pierwotnego*

Na Grupie ciąży obowiązek przywrócenia aktywów do stanu pierwotnego. Rezerwy tworzone są w wysokości szacowanej kwoty, którą należałoby zapłacić w celu wypełnienia obowiązku. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenia stanu pierwotnego podlega okresowej ocenie i jeżeli zachodzi taka potrzeba, jest korygowana wraz z odpowiednią korektą wartości aktywów, których dotyczy. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenie stanu pierwotnego jest dyskontowana przy zastosowaniu stopy procentowej odzwierciedlającej upływ czasu i odpowiadającej ryzyku związanemu z tym obowiązkiem. Stopa dyskonta zastosowana do skalkulowania kosztów przywrócenia stanu pierwotnego oraz demontażu była w przedziale 0,165% - 1,485% na dzień 31 grudnia 2020 roku. Okres dyskontowania oraz stopa dyskonta odzwierciedlają najlepszy szacunek Zarządu odnośnie przewidywanego momentu demontażu aktywów posiadanych przez Grupę oraz przewidywanych okresów ich przedłużenia.

- *Podatek odroczony*

Podatek odroczony jest rozpoznawany dla wszystkich różnic przejściowych oraz dla niewykorzystanych strat podatkowych. Kluczowym założeniem w odniesieniu do kalkulacji podatku odroczonego jest ocena okresu oraz sposobu rozliczenia wartości bilansowej aktywów i pasywów na dzień bilansowy. W szczególności, ocenie podlega prawdopodobieństwo wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których będzie możliwe odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych. Na każdy dzień zakończenia okresu sprawozdawczego ponownie ocenia się dotąd nieujęte aktywa z tytułu podatku odroczonego. Uprzednio nieujęty składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmuje się w zakresie, w jakim stało się prawdopodobne, że przyszły dochód do opodatkowania pozwoli na zrealizowanie tych aktywów. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6w oraz 13.

- *Wartość godziwa instrumentów finansowych*

Wartość godziwą instrumentów finansowych, dla których nie istnieje aktywny rynek ustala się wykorzystując odpowiednie techniki wyceny. Przy wyborze odpowiednich metod i założeń Grupa kieruje się profesjonalnym osądem. Sposób ustalenia wartości godziwej poszczególnych instrumentów finansowych oraz przyjęte założenia zostały przedstawione w notcie 6h.

- *Wycena kredytu według zamortyzowanego kosztu*

Kredyt Terminowy CP, Kredyt Terminowy PLK, Kredyt Rewolwingowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy PLK są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży, uzależnionej od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA. Z tego względu zgodnie z oceną Zarządu Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Terminowy PLK są traktowane, jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej.

Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 i 31 grudnia 2019

52. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.248,2	3.069,1
Koszty operacyjne	(2.731,3)	(2.593,8)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	7,1	19,0
Zysk z działalności operacyjnej	524,0	494,3
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(11,5)	34,2
Koszty finansowe, netto	(64,9)	(95,3)
Udział w stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(45,6)	(1,6)
Zysk brutto za okres	402,0	431,6
Podatek dochodowy	(75,3)	(119,7)
Zysk netto za okres	326,7	311,9
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	324,9	313,8
Zysk/(strata) netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	1,8	(1,9)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,51	0,48

53. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Zysk netto za okres	326,7	311,9
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		
Zyski/(straty) aktuarialne	(0,5)	(2,5)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		
Wycena instrumentów zabezpieczających	1,0	-
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	(0,2)	-
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	4,1	-
Pozostały zysk/(strata) całkowita po opodatkowaniu	4,4	(2,5)
Zysk całkowity za okres	331,1	309,4
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	329,4	311,9
Zysk/(strata) całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	1,7	(2,5)

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

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.660,1	1.618,4
Przychody hurtowe	1.043,9	925,4
Przychody ze sprzedaży sprzętu	424,4	445,4
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,8	79,9
Razem	3.248,2	3.069,1

55. Koszty operacyjne

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		615,0	580,3
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		602,3	567,5
Koszt własny sprzedanego sprzętu		359,5	368,6
Koszty kontentu		484,0	454,8
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		259,4	278,1
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	265,8	253,1
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		25,2	27,6
Inne koszty		120,1	63,8
Razem		2.731,3	2.593,8

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Wynagrodzenia	227,4	219,5
Ubezpieczenia społeczne	28,9	26,5
Pozostałe świadczenia pracownicze	9,5	7,1
Razem	265,8	253,1

56. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Odsetki z tytułu leasingu	(12,0)	(13,3)
Odsetki, netto	(1,3)	1,5
Pozostałe różnice kursowe, netto	(7,7)	31,4
Inne przychody/(koszty)	9,5	14,6
Razem	(11,5)	34,2

57. Koszty finansowe, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2020 niebadany	31 grudnia 2019 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	52,8	87,1
Odsetki od wyemitowanych obligacji	10,4	9,0
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	1,0	0,1
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	(0,9)	(1,7)
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	1,6	0,8
Razem	64,9	95,3