Grupa Polsat Plus

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Skonsolidowany raport roczny za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Spis Treści

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Polsat Plus za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

2022 rok był kolejnym, który postawił przed naszą Grupą niespodziewane wyzwania. Od ponad roku trwa agresja Rosji w Ukrainie, a my doświadczamy jej skutków gospodarczych i społecznych.

Grupa Polsat Plus od blisko 30 lat aktywnie wspiera społeczeństwo i tym razem także zareagowaliśmy niezwłocznie. Już od pierwszych dni inwazji zapewnialiśmy uchodźcom szereg bezpłatnych usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych, a spółki z Grupy Zygmunta Solorza przekazały 5 mln zł na akcję „Fundacja Polsat Dzieciom Ukrainy". Łącznie Grupa Polsat Plus na inicjatywy niosące pomoc naszym sąsiadom przeznaczyła w zeszłym roku kilkadziesiąt mln zł. W akcje pomocowe zaangażowali się także nasi pracownicy – wszystkim bardzo dziękuję za poświęcony czas i okazane dobro.

W zeszłym roku zgodnie ze Strategią 2023+ konsekwentnie rozwijaliśmy nowy segment działalności – Czysta Energia. Ekonomiczne skutki wojny w Ukrainie pokazały, jak istotna dla społeczeństwa, gospodarki, a także środowiska naturalnego jest transformacja energetyczna Polski. We współpracy ZE PAK sukcesywnie inwestujemy w kolejne źródła zeroemisyjnej energii. Aktualnie w trakcie realizacji są projekty farm wiatrowych o łącznej mocy blisko 300 MW. Planowana jest również rozbudowa farmy słonecznej w Brudzewie, która w zeszłym roku wyprodukowała 78 GWh zeroemisyjnej energii elektrycznej, zasilającej sieć nadajników Plus.

Naszym średnioterminowym celem jest posiadanie odnawialnych źródeł energii o łącznej mocy 1000 MW, co zapewni nam możliwość produkcji ponad 2 TWh czystej energii elektrycznej rocznie. Szacujemy, że przyczyni się to do redukcji emisji CO_2 w polskiej gospodarce o ponad 2 mln ton rocznie. Z zielonej energii od paru lat korzystają również spółki z naszej Grupy, a dziś już 100% zużywanej przez nas energii pochodzi ze źródeł nisko- i zeroemisyjnych.

Mamy istotne postępy w budowie kompletnego, ogólnokrajowego łańcucha wartości zielonego wodoru, który obok produkcji czystej energii jest naszym drugim priorytetem w ramach segmentu Czystej Energii. Instalowany jest pierwszy elektrolizer do produkcji zielonego wodoru, dysponujemy 3 specjalistycznymi wozami do jego transportu, w Warszawie i Rybniku budujemy pierwsze ogólnodostępne stacje tankowania wodoru, a projekty kolejnych są już w przygotowaniu. W Świdniku powstaje fabryka NesoBusa – w pełni ekologicznego, zasilanego zielonym wodorem autobusu miejskiego, którym testowo jeździli już mieszkańcy Warszawy, Gdańska, Gdyni, Konina i Wrocławia. Zawarliśmy umowę na dostawę 20 autobusów dla Rybnika,

a pierwsze ekologiczne pojazdy wyjadą na ulice miasta już jesienią tego roku. Z kolei w naszej flocie firmowej zwiększyliśmy do 150 liczbę samochodów wodorowych.

Jako lider 5G nieustannie rozwijamy tę technologię, umożliwiając korzystanie z niej kolejnym użytkownikom. Aktualnie ponad 20 mln mieszkańców Polski w prawie 1.000 miejscowości na terenie całego kraju jest w zasięgu najszybszej sieci 5G Plusa, składającej się z blisko 3.500 stacji bazowych.

Z myślą o zapewnieniu jak najszerszej grupie odbiorców dostępu do Internetu stacjonarnego kontynuujemy program modernizacji sieci Netii, inwestycje na nowych osiedlach, a okazjonalnie również akwizycje sieci mniejszych operatorów lokalnych. Możliwość korzystania z szybkiego Internetu w dowolnej technologii pozytywnie wpływa na popularność naszych usług telewizyjnych dostępnych za pośrednictwem Internetu.

Telewizja Polsat – pierwsza prywatna, niezależna telewizja w Polsce – obchodziła 30-lecie swojej działalności i niezmiennie oferuje milionom swoich widzów najlepszą rozrywkę, emocjonujący sport, wciągające filmy i seriale oraz rzetelne i – według niezależnych badań – najbardziej wiarygodne informacje.

W segmencie mediów online koncentrujemy się na tworzeniu i dostarczaniu unikalnych treści, dzięki czemu Grupa Polsat-Interia ma 21 mln użytkowników i znajduje się w gronie trzech największych krajowych graczy w obszarze serwisów internetowych.

Nasz serwis streamingowy Polsat Box Go jest cały czas rozwijamy pod względem technicznym, funkcjonalnym oraz programowym. Od jesieni zeszłego roku jeszcze mocniej postawiliśmy na premiery polskich seriali, tak chętnie wybieranych przez naszych użytkowników. Wyróżnikiem serwisu pozostaje ponad 130 kanałów TV, sport na żywo, bogactwo filmów, seriali, programów rozrywkowych, dla dzieci oraz informacyjnych.

Łącznie dostarczamy do polskich domów ponad 20 mln usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych, a blisko 2,5 mln naszych klientów korzysta z oferty multiplay, osiągając wymierne korzyści finansowe z łączenia usług od Polsatu Box i Plusa. Jako jedyny dostawca usług telekomunikacyjnych i płatnej telewizji zawarliśmy partnerstwo z Disney+ i oferujemy dostęp do tego serwisu na atrakcyjnych warunkach w ofertach pakietowych z naszymi usługami.

Pomimo niesprzyjającego otoczenia makroekonomicznego osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe. Przychody Grupy Polsat Plus wyniosły prawie 13 mld zł, zysk EBITDA – 3,4 mld zł, a zysk netto – 0,9 mld zł.

Sukces naszej Grupy to osiągnięcie kilku tysięcy pracowników – wszystkim bardzo dziękuję za ogromne zaangażowanie, inicjatywę, wytrwałość w dążeniu do celu, a także gotowość do niesienia bezinteresownej pomocy. Podziękowania składam również na ręce akcjonariuszy, partnerów finansowych oraz przedstawicieli Rad Nadzorczych i Zarządów spółek z Grupy – dzięki zaufaniu i wsparciu z Państwa strony możliwa jest skuteczna realizacja naszej strategii.

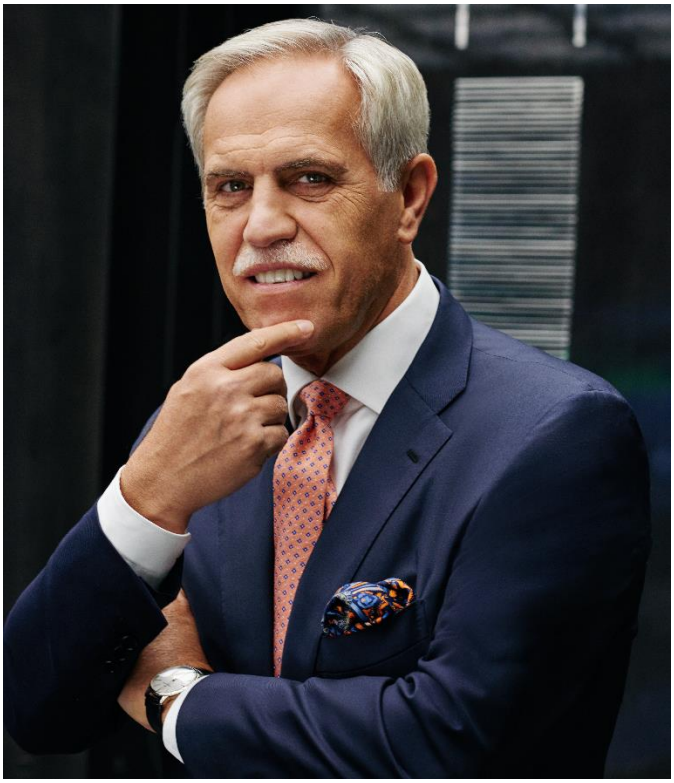
Przed nami wiele nowych wyzwań, ale jestem przekonany, że dla naszego zespołu stanowią one motywację do jeszcze większego wysiłku, tak aby rozwijać Grupę Polsat Plus zgodnie z naszymi celami oraz oferować klientom i widzom treści i usługi, które najlepiej odpowiadają na ich potrzeby.

Z wyrazami szacunku,

Mirosław Błaszczyk

Prezes Zarządu Cyfrowy Polsat S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej



Szanowni Państwo,

przekazany Państwu raport w szczegółowy sposób opisuje i podsumowuje naszą działalność w 2022 roku.

Był to bez wątpienia kolejny już rok „niespokojny", jeśli chodzi o nasze otoczenie makroekonomiczne, a ujmując to szerzej, cały porządek światowy. To z jednej strony rok wychodzenia z pandemii, ale z drugiej i chyba przede wszystkim - wciąż toczącej się wojny wywołanej napaścią Rosji na Ukrainę. Obydwie te kwestie bez wątpienia mają gigantyczny wpływ na sytuacją gospodarczą i społeczną na całym świecie, a szczególnie u nas w Polsce, która bezpośrednio graniczy i z napadniętą Ukrainą, i z rosyjskim agresorem. Poza naszą standardową działalnością, kontynuowaliśmy więc działania pomocowe wspierające Ukrainę i jej obywateli, w szczególności tych, którzy znaleźli w Polsce schronienie na czas wojny.

Najważniejsze i kluczowe jest jednak to, że cały czas konsekwentnie realizujemy nasze plany, a zeszły rok był dla nas kolejnym okresem wielu wyzwań, strategicznych zmian i decyzji.

Zgodnie z zapowiedziami, realizując założenie dalszego, długoterminowego rozwoju naszej Grupy, wdrażaliśmy w życie ogłoszoną w 2021 roku strategię 2023+, w ramach której do dwóch głównych filarów biznesowych naszej Grupy – Telekomunikacji pod marką Plus i Kontentu pod marką Polsat – dołączyliśmy trzeci segment Czystej Energii. Chcemy dostarczać Polakom tanią i czystą, zieloną energię, która jest niezbędna do codziennego funkcjonowania i która obok usług telekomunikacyjnych i medialnych jest podstawową usługą w każdym gospodarstwie domowym.

Rozwijamy zarówno filar Telekomunikacja, jak i Kontent. Zwiększamy zasięg najszybszej w Polsce sieci 5G - obecnie 5G sieci Plus dzięki 3.500 nadajników dociera do ponad 20 mln osób zamieszkujących ponad 1.000 miejscowości. Stawiamy na wzmocnienie oferowanych przez nas treści wideo, w szczególności będziemy skupiać się na rozwoju naszego serwisu streamingowego Polsat Box Go.

Bardzo aktywnie działamy w ramach filaru Czysta Energia, kluczowego dla przyszłości i rozwoju całej Polski. Polska potrzebuje czystej, taniej i zielonej energii, którą chcemy produkować i dostarczać do polskich domów i firm. Wspólnie z ZE PAK intensywnie rozwijamy projekty energetyki wiatrowej, słonecznej i biomasowej. W obszarze lądowych farm wiatrowych realizujemy już projekty o łącznej mocy blisko 300 MW. W fotowoltaice przygotowujemy się do rozbudowy farmy Brudzew. Szczególną pozycję w naszej strategii zajmuje gospodarka wodorowa – miniony rok to czas debiutu pierwszego polskiego autobusu wodorowego, budowy fabryki autobusów na wodór oraz stacji tankowania wodorem. W 2023 roku rozpocznie działalność pierwszy w Polsce elektrolizer produkujący zielony wodór na masową skalę. Dziś już 100% energii wykorzystywanej przez spółki z Grupy Polsat Plus pochodzi ze źródeł odnawialnych. Wierzymy, że transformacja energetyczna jest potrzebna i wręcz niezbędna nam jako społeczeństwu, by oddychać czystym powietrzem i żyć w lepszym środowisku.

W imieniu Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat pragnę podziękować naszym klientom za kolejny wspólny rok, lojalność, zaufanie do naszych usług i produktów, które tworzymy z myślą o nich, oraz motywowanie nas do wprowadzania kolejnych innowacji. Szczególne wyrazy uznania chciałbym przekazać wszystkim pracownikom Grupy, którzy po raz kolejny udowadniają, że dzięki ich zaangażowaniu, pracowitości, wysokiej motywacji i skuteczności wszystkie projekty i zadania są realizowane z sukcesem, a nasza Grupa pozostaje liderem.

Bardzo dziękuję inwestorom za okazane zaufanie i chęć dalszego współuczestniczenia ze mną, w roli akcjonariuszy, w budowie przyszłości Grupy Polsat Plus.

Z wyrazami szacunku,

Zygmunt Solorz

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego dokumentu, sporządzonego w formacie xhtml

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Warszawa, 20 kwietnia 2023 r.

Spis treści

Grupa Polsat Plus w skrócie 4
Zastrzeżenia 5
Wybrane dane finansowe 6
1. Charakterystyka Grupy Polsat Plus 10
1.1. Kim jesteśmy 10
1.2. Skład i struktura Grupy Polsat Plus 11
1.3. Segment usług B2C i B2B 17
1.4. Segment mediowy: telewizja i online 21
1.5. Strategia Grupy Polsat Plus 27
1.6. Przewagi konkurencyjne 33
1.7. Szanse rynkowe 39
1.8. Perspektywy rozwoju 44
2. Działalność Grupy Polsat Plus 48
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji 48
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym 57
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych 75
2.4. Sprzedaż i marketing 78
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta 80
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim 81
2.7. Działalność w segmencie mediowym: telewizja i online 84
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności 99
3. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia 106
3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym 106
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym 111
3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej 113
4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat Plus 114
4.1. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy 114
4.2. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat 124
4.3. Przegląd sytuacji finansowej Grupy 128
5. Pozostałe istotne informacje 160
5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe 160
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach 160
5.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz 160
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej 160
5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową 165
5.6. Informacja dotycząca sezonowości 165
5.7. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy 165

5.8. Związki zawodowe 165
5.9. Informacje niefinansowe 165
5.10. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału 166
5.11. Kluczowe trendy rynkowe 180

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń 182
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy 182
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy 197
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą 199
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym 204
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym 206
6.6. Czynniki ryzyka związane z działalnością w sektorze energetycznym 214
6.7. Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B, Serii C i Serii D 217
6.8. Czynniki ryzyka związane z klimatem 217

7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym 218
7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu 218
7.2. Notowania akcji 219
7.3. Rekomendacje analityków 221
7.4. Polityka dywidendy 224

8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego 226
8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka 226
8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych 230
8.3. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu 232
8.4. Zasady zmiany Statutu Spółki 234
8.5. Walne Zgromadzenie Spółki 234
8.6. Zarząd Spółki 237
8.7. Rada Nadzorcza Spółki 241
8.8. Informacja na temat polityki wynagrodzeń spółki Cyfrowy Polsat S.A. 256
8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę 257

Definicje i słowniczek pojęć technicznych 260

Grupa Polsat Plus w skrócie

Grupa Polsat Plus 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 pod marką „Polsat Box" przez spółkę Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji oraz przez spółkę zależną Netia. Naszym klientom zapewniamy dostęp do ponad 150 kanałów nadawanych w technologiach satelitarnej, naziemnej i internetowej (IPTV, OTT), nowoczesnych usług OTT oraz Multiroom. Poprzez wiodące na polskim rynku serwisy Polsat Box Go i Polsat Go świadczymy także usługi wideo online;
- **usług telekomunikacyjnych**, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, jak również usługi dodane (VAS). Mobilne usługi telekomunikacyjne świadczymy głównie pod marką „Plus" za pośrednictwem spółki Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a stacjonarne usługi telekomunikacyjne – głównie za pośrednictwem spółki Netia;
- **szerokopasmowego mobilnego Internetu**, oferowanego głównie pod marką „Plus" w nowoczesnych technologiach LTE, LTE Advanced i 5G. Oferujemy najszersze pokrycie technologiami LTE oraz pierwszą w Polsce komercyjną, a zarazem największą i najszybszą sieć 5G, dzięki czemu nasi klienci cieszą się usługami najwyższej jakości;
- **szerokopasmowego Internetu stacjonarnego**, oferowanego pod markami „Netia" i „Plus" w oparciu o należącą do nas ogólnopolską infrastrukturę dostępową, w zasięgu której znajduje się około 3,2 mln lokali, jak również w oparciu o dostęp do sieci udostępnianych przez innych operatorów przewodowych;
- **nadawania i produkcji telewizyjnej** poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 39 popularnych kanałów telewizyjnych własnej produkcji, w tym kanał główny POLSAT, będący czołowym kanałem FTA w Polsce;
- **mediów internetowych** poprzez portal internetowy Interia.pl, jeden z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, oraz szereg portali tematycznych;
- **usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim**, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego;
- **działalności na rynku nieruchomości**, obejmującej głównie realizację projektów budowalnych, jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami. Naszym flagowym projektem jest inwestycja Port Praski zlokalizowana w ścisłym centrum Warszawy.

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

Akcje spółki Cyfrowy Polsat S.A., jednostki dominującej Grupy Polsat Plus, notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2008 roku.

Zastrzeżenia

Poniższy raport Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Raport") został przygotowany zgodnie z art. 60 ustęp 1 punkt 3 i ustęp 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 Polsat Plus („Sprawozdanie") odwołania do Spółki lub Cyfrowego Polsatu dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., natomiast wszelkie odwołania do Grupy lub Grupy Polsat Plus dotyczą Spółki 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 2022 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 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku (łącznie z notami), stanowiącym część niniejszego Raportu oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat Plus.*

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,7291 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za okres od 1 października 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku opublikowanym przez NBP;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,6869 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za okres od 1 stycznia 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku opublikowanym przez NBP;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,6899 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z dnia 30 grudnia 2022 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 2022 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2021 roku ze względu na akwizycje i zmiany w Grupie dokonane w okresie od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2022 roku, które zostały szczegółowo opisane w punkcie 1.2 niniejszego Sprawozdania - *Skład i struktura Grupy Polsat Plus - Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki* oraz w punkcie 1.2. skonsolidowanego raportu rocznego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2021.

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2022		2021		2022		2021	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**3.429,6**	**725,2**	**3.265,0**	**690,4**	**12.915,3**	**2.755,6**	**12.444,0**	**2.655,0**
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.750,8	370,2	1.730,7	366,0	6.952,1	1.483,3	6.767,0	1.443,8
Przychody hurtowe	997,9	211,0	1.006,8	212,9	3.531,7	753,5	3.678,8	784,9
Przychody ze sprzedaży sprzętu	545,4	115,3	408,1	86,3	1.805,1	385,1	1.450,3	309,4
Pozostałe przychody ze sprzedaży	135,5	28,7	119,4	25,2	626,4	133,7	547,9	116,9
Koszty operacyjne	**(3.073,4)**	**(649,8)**	**(2.810,6)**	**(594,3)**	**(11.399,8)**	**(2.432,2)**	**(10.305,5)**	**(2.198,8)**
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(830,8)	(175,7)	(801,7)	(169,5)	(3.271,5)	(698,0)	(2.849,7)	(608,0)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(463,1)	(97,9)	(461,2)	(97,5)	(1.829,0)	(390,2)	(1.903,2)	(406,1)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(429,5)	(90,8)	(337,2)	(71,3)	(1.454,4)	(310,3)	(1.200,7)	(256,2)
Koszty kontentu	(555,5)	(117,5)	(531,4)	(112,4)	(2.063,9)	(440,4)	(1.826,9)	(389,8)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(271,1)	(57,3)	(284,8)	(60,2)	(1.035,0)	(220,8)	(1.025,0)	(218,7)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(300,0)	(63,4)	(271,3)	(57,4)	(1.034,0)	(220,6)	(946,9)	(202,0)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(25,1)	(5,3)	(12,5)	(2,6)	(97,8)	(20,9)	(95,4)	(20,3)
Inne koszty	(198,3)	(41,9)	(110,5)	(23,4)	(614,2)	(131,0)	(457,7)	(97,7)
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	39,8	8,4	(10,2)	(2,1)	153,2	32,7	3.680,6	785,3
Pozostałe koszty operacyjne, netto	(0,8)	(0,2)	(24,4)	(5,2)	(26,5)	(5,7)	(22,7)	(4,8)
Zysk z działalności operacyjnej	**395,2**	**83,6**	**419,8**	**88,8**	**1.642,2**	**350,4**	**5.796,4**	**1.236,7**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	29,0	6,1	4,2	0,9	23,5	5,0	(26,9)	(5,7)
Koszty finansowe, netto	(233,1)	(49,3)	(6,5)	(1,4)	(649,9)	(138,7)	(178,8)	(38,2)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	31,8	6,7	11,4	2,4	94,5	20,2	75,4	16,1
Zysk brutto za okres	**222,9**	**47,1**	**428,9**	**90,7**	**1.110,3**	**236,9**	**5.666,1**	**1.208,9**
Podatek dochodowy	(48,4)	(10,2)	(95,2)	(20,1)	(209,2)	(44,6)	(1.251,6)	(267,0)

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2022		2021		2022		2021	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Zysk netto za okres	**174,5**	**36,9**	**333,7**	**70,6**	**901,1**	**192,3**	**4.414,5**	**941,9**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	159,5	33,7	337,5	71,4	900,0	192,0	4.408,8	940,7
Zysk/(strata) netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	15,0	3,2	(3,8)	(0,8)	1,1	0,2	5,7	1,2
Podstawowy zysk na jedną akcję (nie w milionach)	**0,32**	**0,07**	**0,54**	**0,11**	**1,62**	**0,35**	**6,95**	**1,48**
Rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w milionach)	**0,32**	**0,07**	**0,54**	**0,11**	**1,62**	**0,35**	**6,95**	**1,48**
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	550.703.531		621.258.207		557.758.269		634.936.486	
EBITDA[1]	**858,3**	**181,5**	**881,0**	**186,3**	**3.471,2**	**740,6**	**7.699,6**	**1.642,8**
Marża EBITDA	25,0%	25,0%	27,0%	27,0%	26,9%	26,9%	61,9%	61,9%
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	39,8	8,4	(10,2)	(2,2)	153,2	32,7	3.680,6	785,3
Koszty wsparcia Ukrainy	-	-	-	-	(34,1)	(7,3)	-	-
EBITDA skorygowana[2]	**818,5**	**173,1**	**891,2**	**188,5**	**3.352,1**	**715,2**	**4.019,0**	**857,5**
Marża EBITDA skorygowana	23,9%	23,9%	27,3%	27,3%	26,0%	26,0%	32,3%	32,3%
Wynik EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura	-	-	-	-	-	-	366,9	78,3
EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	**818,5**	**173,1**	**891,2**	**188,5**	**3.352,1**	**715,2**	**3.652,1**	**779,2**
marża EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	23,9%	23,9%	27,3%	27,3%	26,0%	26,0%	29,3%	29,3%
Marża operacyjna	11,5%	11,5%	12,9%	12,9%	12,7%	12,7%	46,6%	46,6%

(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 zysku ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura w trzecim kwartale 2021 roku, zbycia pakietów akcji/udziałów spółek Modivo S.A., CKS Ossa Sp. z o.o. i Ossa Medical Center Sp. z o.o. oraz 50% udziałów w spółkach Port Praski City II sp. z o.o. oraz Port Praski Medical Center sp. z o.o. w 2022 roku, jak również kosztów wsparcia Ukrainy poniesionych w 2022 roku.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2022		2021	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.761,7	375,9	3.234,3	690,1
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.876,6)	(400,4)	4.327,9	923,4
w tym wydatki inwestycyjne[(1)]	*(1.114,4)*	*(237,8)*	*(1.158,8)*	*(247,2)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(2.705,7)	(577,3)	(5.282,9)	(1127,2)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2.820,6)	(601,8)	2.279,3	486,3

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

Skonsolidowany bilans

	31 grudnia 2022		31 grudnia 2021	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty[(1)]	817,8	174,4	3.644,3	777,1
Aktywa	32.306,6	6.888,5	32.237,0	6.873,7
Zobowiązania długoterminowe	10.180,4	2.170,7	11.226,1	2.393,7
Finansowe zobowiązania[(2)] długoterminowe	8.870,8	1.891,5	10.111,4	2.156,0
Zobowiązania krótkoterminowe	6.315,4	1.346,6	5.626,3	1.199,7
Finansowe zobowiązania[(2)] krótkoterminowe	1.867,2	398,1	1.340,2	285,8
Kapitał własny	15.810,8	3.371,2	15.384,6	3.280,4
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.

(2) Na zobowiązania finansowe składają się zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, obligacji i leasingu.

1. Charakterystyka Grupy Polsat Plus

1.1. Kim jesteśmy

Grupa Polsat Plus jest największym dostawcą zintegrowanych usług medialno-telekomunikacyjnych w Polsce. Jesteśmy liderem rynku płatnej telewizji oraz jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych w kraju. Jesteśmy także jednym z największych producentów kontentu w Polsce i zajmujemy 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 technologiach LTE, LTE Advanced i 5G oraz 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 poprzez portal internetowy Interia.pl będący jednym z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce. Działamy także na polskim rynku reklamy internetowej, oferując nowoczesne rozwiązania marketingowe i promocyjne.

W 2022 roku rozpoczęliśmy działalność na rynku nieruchomości, na którymi działamy w obszarze budowy, sprzedaży, wynajmu i zarządzania nieruchomościami. Naszą flagową inwestycją jest Port Praski zlokalizowany w ścisłym centrum Warszawy.

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 poszerzaniem 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.

W grudniu 2021 roku przyjęliśmy dla naszej Grupy *Strategię 2023+*, która zakłada rozszerzenie naszej dotychczasowej działalności operacyjnej na nowy obszar – produkcję czystej energii. Nowy filar operacyjny otworzy możliwości budowy dodatkowego strumienia przychodów Grupy Polsat Plus oraz przyniesie realne społeczne korzyści w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych. Zgodnie z ideą ESG, chcemy budować wartość naszej Grupy w sposób zrównoważony, który uwzględnia i adresuje zagadnienia środowiskowe, społeczne i związane z odpowiedzialnym i transparentnym biznesem, z korzyścią dla lokalnego społeczeństwa i wszystkich naszych interesariuszy. Nadrzędnym celem strategii Grupy Polsat Plus pozostaje trwały, długoterminowy wzrost wartości Spółki dla jej Akcjonariuszy.

W pierwszym kwartale 2022 roku prowadziliśmy naszą działalność poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy: telewizja i online. Począwszy od drugiego kwartału 2022 roku nasza działalność operacyjna obejmuje dodatkowo trzeci segment biznesowy: rynek nieruchomości. Szczegółowy opis działalności prowadzonej przez poszczególne segmenty znajduje się w rozdziale 4.3.2. – *Segmenty działalności*.

1.2. Skład i struktura Grupy Polsat Plus

Tabela poniżej przedstawia spółki wchodzące w skład Grupy Polsat Plus na określone daty wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
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 Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Visignio Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	zarządzanie siecią sprzedaży	100%	100%
Saveadvisor Sp. z o.o.	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	świadczenie usług call center	100%	100%
Mobi Dealer Sp. z o.o.	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	zarządzanie siecią sprzedaży	-	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 dekoderów	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%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
Logitus Sp. z o.o.	ul. Orzechowa 5, 80-175 Gdańsk	telekomunikacja przewodowa	100%	99,999%
ISTS Sp. z o.o.	ul. Bociana 4A / 68A, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	-	99,999%
IST Sp. z o.o.	ul. Księcia Janusza I 3, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	-	99,999%
Enterpol Sp. z o.o.	ul. Braci Wieniawskich 5, 20-844 Lublin	usługi telekomunikacyjne	100%	-
Oktawave S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	zarządzanie stronami internetowymi	100%	-
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
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%	51,25%
Alledo Express Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi dzierżawy	51,25%	51,25%
Alledo Parts Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	51,25%	26,14%
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	51,25%	26,40%
Alledo Setup Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	51,25%
Alledo Setup Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	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%
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%	70,02%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%
CKS Ossa Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność hotelarska	-	100%
Ossa Medical Center Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność szpitali	-	100%
Stork 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Swan 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność rolnicza	100%	100%
Vindix S.A. (2)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	(2)
Vindix Investments Sp. z o. o.(2)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	-
Direct Collection Sp. z o.o. (2)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Vindix Sp. z o.o. (2)	Heroiv UPA 73 ż, 79018, Lwów	świadczenie usług call center	100%	-
Vindix NSFIZ(2)	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	(1)	-
Mag7soft Sp. z o.o. (2)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność związana z oprogramowaniem	100%	-
Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o.	Zwierzyniecka 18, 60-814 Poznań	obsługa rynku nieruchomości	100%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,95%
Vindix S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	(2)	46,27%
Modivo S.A.	ul. Nowy Kisielin-Nowa 9, 66-002 Zielona Góra	sprzedaż detaliczna	-	10%
PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o. o.	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	działalność holdingowa	40,41%	-
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 Sp. z o.o. (dawniej 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 Investments Ltd.	3, Krinou Agios Athanasios, 4103 Limassol, Cypr	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%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polo TV 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%	100%
TVO Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	75,96%
Grupa Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	100%
Interia.pl Sp. z o.o. (dawniej Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.)	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Grupa Interia.pl Sp. z o. o. Sp.k.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
Mobiem Polska Sp. z o.o.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność agencji reklamowych	100%	100%
Polot Media Sp. z o.o.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	60%
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60%	60%
Polsat Talenty Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	współpraca z artystami i prezenterami	100%	100%
Antyweb Sp. z o.o.	ul. Sarmacka 12C/14, 02-972 Warszawa	działalność portali internetowych	70%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Polsat JimJam Ltd.	33 Broadwick Street Soho London W1F 0DQ, Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 166, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	24%	24%
Segment nieruchomości				
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną				
Port Praski Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Inwestycje Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Nowe Inwestycje Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Port Praski Sp. z o.o. Białystok Sp. k.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Office Park Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City III Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City IV Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Sp. z o.o. S.K.A.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Education Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Doki Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Doki II Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Media Park Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Port Praski II Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Hotel Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	działalność hotelarska	45,52%	-
Pantanomo Limited(4)	3 KRINOU, Limassol 4103, Cypr	działalność holdingowa	45,52%	-
Laris Investments Sp. z o.o.(4)	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem nieruchomości	66,94%	-
Laris Development Sp. z o.o.(4)	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Laris Technologies Sp. z o.o.(4)	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
SPV Baletowa Sp. z o.o.(4)	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Megadex Development Sp. z o.o.(4)	ul. Gdańska 14/1, 01-691 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Megadex Expo Sp. z o.o.(4)	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Centrum Zdrowia i Relaksu Verano Sp. z o.o.(4)	ul. Sikorskiego 8, 78-100 Kołobrzeg	działalność hotelarska	66,94%	-
Turystyka Zdrowotna Verano Plus Sp. z o.o.(4)	ul. Gen. Wł. Sikorskiego 8 A, 78-100 Kołobrzeg	usługi gastronomiczne	66,94%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Pollytag S.A. (4)	ul. Wielopole 6, 80-556 Gdańsk	sprzedaż drewna i materiałów budowalnych	31,12%	-
Port Praski Medical Center Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	22,76%	-
Port Praski City II Sp. z o.o.(4)	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	22,76%	-

(1) Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.
(2) Grupa Vindix. Na dzień 31 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat S.A. posiadał 46,27% akcji Vindix S.A., w związku z czym spółka Vindix S.A. i jej spółki zależne były konsolidowane metodą praw własności. W dniu 19 stycznia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 53,73% akcji spółki Vindix S.A. i posiada 100% akcji Vindix S.A. i jej spółek zależnych.
(3) Spółka powstała wskutek przekształcenia ze spółki Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k. W dniu 2 stycznia 2023 roku sąd dokonał wpisu przekształconej spółki do rejestru.
(4) Grupa Port Praski. W wyniku transakcji nabycia 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o. w dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółką Port Praski Sp. z o.o i jej spółkami zależnymi.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2022 rok wykazano udziały w poniższych jednostkach:

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.(1)	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%(2)	21,43%(2)
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	9%
Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o.	ul. Ku Ujściu 19, 80-701 Gdańsk	produkcja sprzętu elektrycznego	10%	10%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Towerlink Poland Sp. z o.o.	ul. Marcina Kasprzaka 4, 01-211 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	0,01%	0,01%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	10%	10%
Megadex SPV Sp. z o.o. (3)	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	pozostała działalność finansowa	7,02%	-
Megadex Księży Młyn Sp. z o.o. (3)	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	7,02%	-
Stocznia Remontowa Nauta S.A.	ul. Budowniczych 10, 81-336 Gdynia	naprawa i konserwacja statków i łodzi	0,03%	-

(1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
(2) Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności.
(3) W dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o, która pośrednio posiada udziały w spółce.

Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki

Od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 30 marca 2023 roku, w strukturze Grupy zostały wprowadzone zmiany zaprezentowane w poniższej tabeli.

Zmiany te są efektem akwizycji oraz systematycznie realizowanego procesu sukcesywnej optymalizacji struktury kapitałowej Grupy. Wybrane zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnątrzgrupowych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów.

Ponadto Grupa dokonuje akwizycji wybranych aktywów celem efektywnej i dynamicznej implementacji Strategii 2023+, ukierunkowanej w szczególności na rozwój działalności Grupy w obszarze produkcji energii ze źródeł nisko i zeroemisyjnych, czy pozyskania atrakcyjnych inwestycyjnie nieruchomości. Część realizowanych akwizycji Grupy to inwestycje o charakterze finansowym i w naszej ocenie stanowią atrakcyjną alternatywę alokowania wolnych środków pieniężnych.

Data	Opis
Segment usług B2C i B2B	
19 stycznia 2022 r.	Nabycie dodatkowych 53,73% akcji w spółce Vindix S.A. przez Cyfrowy Polsat. W wyniku transakcji Cyfrowy Polsat posiada 100% akcji Vindix S.A. i jej spółek zależnych.
1 lutego 2022 r.	Połączenie Netia S.A. (spółka przejmująca) z IST Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
31 marca 2022 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. przez Polkomtel.
12 maja 2022 r.	Nabycie 49% udziałów w spółce PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat.
7 czerwca 2022 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Enterpol Sp. z o.o. przez Netię.
7 czerwca 2022 r.	Połączenie Netia S.A. (spółka przejmująca) z ISTS Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
21 czerwca 2022 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Oktawave S.A. przez Netię.
27 lipca 2022 r.	Rejestracja podwyższenia kapitału w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., w wyniku którego Cyfrowy Polsat posiada obecnie 40,41% udziałów w tej spółce.

Data	Opis
4 sierpnia 2022 r.	Nabycie dodatkowych 49% udziałów w spółce Alledo Parts Sp. z o.o. przez Esoleo.
4 sierpnia 2022 r.	Nabycie 48% ogółu praw i obowiązków komandytariusza w Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k. przez Esoleo.
28 września 2022 r.	Zbycie ok.10% akcji w spółce Modivo S.A. przez Cyfrowy Polsat.
28 września 2022 r.	Zbycie 100% udziałów w spółce CKS Ossa Sp. z o.o. przez Polkomtel.
28 września 2022 r.	Zbycie 100% udziałów w Ossa Medical Center Sp. z o.o. przez Polkomtel.
1 grudnia 2022 r.	Rejestracja połączenia Saveadvisor Sp. z o.o. (spółka przejmująca) z Mobi Dealer Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
2 stycznia 2023 r.	Rejestracja połączenia Netia S. A. (spółka przejmująca) z Logitus Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
Segment mediowy	
26 września 2022 r.	Nabycie 70% udziałów w spółce Antyweb Sp. z o.o. przez spółkę Grupa Interia.pl
2 stycznia 2023 r.	Wpisanie do rejestru sądowego spółki Polsat Media Sp. z o.o., która powstała wskutek przekształcenia ze spółki Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.
2 stycznia 2023 r.	Wpisanie do rejestru sądowego spółki Interia.pl Sp. z o.o., która powstała wskutek przekształcenia ze spółki Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.
Segment nieruchomości	
1 kwietnia 2022 r.	Nabycie 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat.
9 sierpnia 2022 r.	Nabycie dodatkowych 0,09% udziałów w spółce Laris Investments Sp. z o.o. przez Port Praski. W wyniku transakcji Cyfrowy Polsat posiada 66,94% udziałów Laris Investments Sp. z o.o. i jej spółek zależnych.
sierpień 2022 r.	Nabycie 0,026% akcji w spółce Stocznia Remontowa Nauta S.A. przez Megadex Expo Sp. z o.o.
24 października 2022 r.	Zbycie łącznie 50% udziałów w spółce Port Praski City II Sp. z o.o. przez spółki Port Praski City III Sp. z o.o. i Pantanomo Limited.
24 października 2022 r.	Zbycie 50% udziałów w spółce Port Praski Medical Center Sp. z o.o. przez spółkę Pantanomo Limited.

1.3. Segment usług B2C i B2B

Płatna telewizja

Jesteśmy największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby klientów i aktywnych usług i udziału w rynku DTH, a jednocześnie aktywnie poszerzamy naszą ofertę płatnej telewizji o nowe formy świadczenia usług (IPTV oraz OTT). Aktywnie rozwijamy również dodatkowe usługi budujące wartość klienta, typu Multiroom, VOD czy płatne subskrypcje wideo online.

Nasze usługi płatnej telewizji świadczymy w różnych technologiach pod marką Polsat Box, w technologii IPTV pod marką Netia oraz w formie video online pod marką Polsat Box Go. Na dzień 31 grudnia 2022 roku świadczyliśmy na rzecz klientów B2C łącznie 5,1 mln usług płatnej telewizji, zarówno w modelu kontraktowym, jak i przedpłaconym.

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą internetową i satelitarną bezpośrednio do odbiorców za pośrednictwem dekoderów 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 OTT, takie jak Polsat Box Go, VOD/PPV, internetowy serwis rozrywkowy i internetowy serwis muzyczny, usługa catch-up TV oraz Multiroom HD.

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

Wideo online

Nasze serwisy i aplikacje VOD oraz telewizji online – Polsat Box Go i Polsat Go – oferują widzom szeroki wybór treści online i dostępu do nich, w dowolnym czasie, gdziekolwiek widz się znajduje i na wybranym urządzeniu. Od września 2021 roku popularne serwisy IPLA i Cyfrowy Polsat Go zastąpione zostały przez serwis Polsat Box Go. Dodatkowo w tym samym czasie utworzyliśmy nowy serwis Polsat Go.

Polsat Box Go oferuje odpłatnie, także w modelu abonamentowym i bez reklam, treści Grupy oraz producentów, dystrybutorów i nadawców zewnętrznych, w tym nawet 130 kanałów TV, sport, filmy, seriale, rozrywkę, informacje i bajki. Z kolei Polsat Go oferuje widzom bezpłatnie treści z różnych anten Telewizji Polsat i kanałów Grupy, m.in. popularne seriale, programy rozrywkowe i informacje, uzyskując przychody z reklam.

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 2022 roku świadczyliśmy na rzecz klientów B2C ok 8,8 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym.

Oferujemy szeroką gamę mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”, a także pod markami spółek Premium Mobile oraz 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” głównie w oparciu o infrastrukturę przewodową Netii. Dedykowana oferta detaliczna telefonii stacjonarnej 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 w zasadzie cała populacja Polski. Od 2016 roku oferujemy naszym klientom usługi również w technologii LTE Advanced.

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. W marcu 2023 roku w zasięgu sieci 5G Plusa znajdowało się już ponad 20 mln mieszkańców Polski w prawie 1000 miejscowościach na terenie całego kraju, a łączna liczba stacji bazowych 5G to blisko 3.500. Dzięki temu w zasięgu naszej sieci 5G w Polsce znajduje się już ponad połowa mieszkańców Polski.

Świadczymy kompleksowe usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu mobilnego, zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych, pod markami: „Plus", „Premium Mobile" oraz „Netia". Oferujemy mobilny Internet szerokopasmowy w modelu kontraktowym oraz przedpłaconym. Ponadto dzięki ofercie dostępu do Internetu LTE oraz stworzonemu specjalnie dla naszych klientów zestawowi Domowego Internetu LTE możemy na bazie technologii bezprzewodowej zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Dodatkowo, na bazie warunków koncesyjnych wiążących się z zakupem pasma 2600 MHz TDD, świadczymy usługi bezpłatnego dostępu do Internetu o ograniczonych parametrach użytkowych (oferta BDI).

Nasza oferta uzupełniona jest o portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy Domowego Internetu LTE, 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 Polkomtelu oferujemy usługi stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi stacjonarnego Internetu świadczone są poprzez własne sieci dostępowe, w zasięgu których znajduje się około 3,2 miliona lokali. Ponadto oferujemy usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o hurtowy dostęp do sieci Orange Polska, Nexera, Fiberhost i Tauron. Łącznie w zasięgu naszych usług stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, oferowanego zarówno na bazie sieci własnej, jak i światłowodowych sieci udostępnianych przez innych operatorów, znajduje się aktualnie około 6,1 mln punktów adresowych.

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.

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, w tym telewizję internetową w technologiach IPTV oraz OTT, telefonię oraz szerokopasmowy dostęp do Internetu w technologiach mobilnych i stacjonarnych, uzupełnioną o usługi i produkty dodatkowe, które można dowolnie łączyć w zależności od potrzeb klienta. 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 Plus 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.

Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

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

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzyoperatorskiej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego od/do klientów sieci Grupy Polsat Plus do/od 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 i nowoczesną infrastrukturę telekomunikacyjną, pozwalającą obsługiwać stale rosnące użycie usług i produktów telekomunikacyjnych. Celem optymalizacji kosztów bieżącego utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej prowadzimy jednocześnie działania zmierzające do współdzielenia zasobów sieciowych oraz dzierżawy elementów infrastruktury telekomunikacyjnej od bądź na rzecz innych podmiotów świadczących usługi telekomunikacyjne w Polsce, czego wyrazem jest sfinalizowane w lipcu 2021 roku zbycie części naszej mobilnej infrastruktury na rzecz Grupy Cellnex. Jednocześnie w ramach Grupy prowadzimy projekty wykorzystujące wzajemnie posiadaną infrastrukturę telekomunikacyjną, szczególnie w obszarze sieci szkieletowej i transportowej oraz infrastrukturze IT, pozwalające uzyskiwać synergie poprzez zastąpienie – gdzie to ekonomicznie zasadne – 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, MMS i transmisji danych) po zalogowaniu się w sieci Plus, czyli poza ich macierzystą siecią. Dodatkowo, zawieramy umowy hurtowe roamingu międzynarodowego dla potrzeb świadczenia własnym klientom oraz klientom partnerów 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 technicznej i biznesowej.

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 międzyoperatorskiego 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 SMS oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS), usługi o podwyższonej opłacie, usługi dodane, usługi roamingu międzynarodowego, obsługę podmiotów uprawnionych, usługi hostingowe na naszej platformie bilingowej, wsparcie obsługi klienta MVNO, obsługa reklamacji klientów MVNO, dostęp do kanałów zakupowych kart SIM i telefonów oraz kanałów doładowań Plusa, jak również inne usługi zależne od potrzeb i wybranych modeli technicznych współpracy z MVNO. Dzięki interfejsowi API operatorzy MVNO mogą samodzielnie zarządzać usługami dla swych klientów, swobodnie kształtować taryfy, aktywować usługi oraz wykorzystać własny system CRM do zarządzania usługami dla swych klientów.

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który otworzył 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 39 kanałów własnych, w tym z naszego głównego kanału POLSAT. Dodatkowo istnieje grupa 6 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą Polsat Plus kapitałowo lub poprzez wspólne przedsięwzięcia emisyjne.

Kanały Grupy są rozpowszechniane zarówno naziemnie poprzez multipleksy (bezpłatnie), jak i drogą kablowo-satelitarną oraz w sieciach IP (odpłatnie).

Kanał	Opis
POLSAT	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 pod względem 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	Kanał oferujący programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport na żywo. Dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Polsat 1	Kanał adresowany do Polaków mieszkających za granicą, emituje różnorodne produkcje z biblioteki kanałów Polsat, TV4, Polsat Cafe oraz Polsat Play.
Polsat 2	Kanał nadający głównie powtórki programów, które miały swoją premierę na innych naszych kanałach.
TV4	Ogólnopolski kanał rozrywkowy, którego ofertę programową stanowią filmy fabularne, seriale, programy rozrywkowe, popularnonaukowe oraz sport. Kanał dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
TV6	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	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.
Polsat X	Kanał o charakterze uniwersalnym. W jego zróżnicowanej ofercie programowej można znaleźć filmy fabularne oraz programy dokumentalne, a także audycje rozrywkowe. Około 75% czasu antenowego zajmują audycje powtórkowe. Kanał rozpoczął nadawanie w kwietniu 2021 roku.
Polsat Reality	Kanał o charakterze uniwersalnym, w którym widzowie mogą oglądać filmy fabularne, dokumentalne i programy o profilu rozrywkowym. Około 75% czasu antenowego zajmują audycje powtórkowe. Kanał rozpoczął nadawanie w kwietniu 2021 roku.
Sport	
Polsat Sport	Pierwszy sportowy kanał tematyczny Grupy Polsat Plus nadający relacje z najważniejszych wydarzeń sportowych w Polsce i na świecie (siatkówka, lekkoatletyka, piłka nożna, światowej klasy boks i turnieje MMA), w tym transmisje na żywo.
Polsat Sport Extra	Kanał sportowy nadający transmisje z wydarzeń sportowych premium, wśród których znajdują się przede wszystkim największe międzynarodowe turnieje tenisowe, takie jak Wimbledon.
Polsat Sport News	Kanał nadający wiadomości sportowe.
Polsat Sport Fight	Kanał sportowy poświęcony sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego, mieszane sztuki walki oraz relacje Polsat Boxing Night.
Eleven Sports 1 **Eleven Sports 1 4K**	Kanał sportowy w całości poświęcony piłce nożnej. Najciekawsze wydarzenia na żywo, mecze z najlepszych lig europejskich, pucharów oraz mecze eliminacyjne. Eleven Sports 1 nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem. Od listopada 2017 roku dostępny również w technologii 4K.
Eleven Sports 2	Kanał sportowy nadający transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, oferujący fanom sportu rozrywkę na najwyższym poziomie. Nadaje 24 godziny na dobę, w rozdzielczości HD i z polskim komentarzem.
Eleven Sports 3	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	Kanał prezentuje transmisje z wielkich wydarzeń sportowych, filmy dokumentalne o tematyce sportowej i powtórki najciekawszych wydarzeń pokazywanych na kanałach Eleven Sports 1, Eleven Sports 2 oraz Eleven Sports 3.
Polsat Sport Premium 1	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA. 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.

Polsat Sport Premium 2	Kanał premium o profilu sportowym. Uruchomiony w sierpniu 2018 roku w związku z nabyciem przez Grupę praw do Ligi Mistrzów UEFA. 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.
Film	
Polsat Film	Kanał nadający hity filmowe z biblioteki wiodących amerykańskich studiów filmowych, jak również produkcje kina niezależnego.
Polsat Film 2	Kanał o charakterze wyspecjalizowanym filmowym. Stacja stanowi poszerzenie oferty programowej znajdującej się w Polsat Film. Założenia programowe realizowane są przez filmy fabularne, dokumentalne, animowane i seriale. Około 65% czasu antenowego zajmują audycje powtórkowe. Kanał emituje filmy i seriale od kwietnia 2021 roku.
Polsat Seriale	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	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach. Stacja dostępna jest w naziemnej telewizji cyfrowej.
Eska TV Extra	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.
Eska Rock TV	Kanał oferujący muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa.
Polo TV	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80. i 90. Stacja dostępna jest w naziemnej telewizji cyfrowej.
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, eurodance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.
Disco Polo Music	Kanał poświęcony muzyce disco polo, dance i biesiadnej.
News	
Polsat News	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.
Wydarzenia24	Nadający od 1 września 2021 kanał informacyjny, realizowany we współpracy z Polsat News, programem „Wydarzenia" i portalem Interia.pl, dostarcza na bieżąco aktualne informacje, o tym co dzieje się w Polsce i na świecie. Zastąpił kanał Superstacja.
Lifestyle	
Polsat Cafe	Kanał dedykowany kobietom, koncentrujący się na stylu życia, modzie, plotkach oraz programach talk-show.
Polsat Play	Kanał dedykowany mężczyznom, nadający programy na temat gadżetów użytkowych, przemysłu motoryzacyjnego, wędkarstwa, a także kultowe seriale.
Polsat Games	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 znajdą się autorskie programy gamingowe, transmisje z turniejów e-sportowych, japońskie seriale animowane oraz programy dokumentalne.

Polsat Rodzina	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 telesprzedaży, 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 dostępny w naziemnej telewizji cyfrowej.
Polsat Doku HD	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat Plus (niekonsolidowane)	
Polsat Jim Jam	Kanał przeznaczony dla dzieci, opierający się głównie na programach Hit Entertainment. Kanał ten jest wspólnym przedsięwzięciem Grupy Polsat Plus i AMC Networks International – Zone.
CI Polsat	Kanał o tematyce kryminalnej, który zabiera widzów w podróż do świata zbrodni, otwierając przed nimi drzwi laboratoriów kryminalnych, policyjnych archiwów i sal sądowych. Stacja jest wspólnym projektem Grupy Polsat Plus i A+E Networks UK.
Polsat Viasat Explore	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	Kanał o tematyce przyrodniczej skierowany do całej rodziny - towarzyszy badaczom przyrody, weterynarzom oraz celebrytom w ich podróży pogłębiającej wiedzę o niebezpiecznych drapieżnikach, domowych pupilkach oraz dzikich zwierzętach z całego świata. Polsat Viasat Nature działa we współpracy z Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History	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	Kanał emitujący polskie i zagraniczne seriale komediowe oraz programy kabaretowe, uruchomiony w marcu 2020 roku, jako efekt współpracy Telewizji Polsat i ViacomCBS (obecnie Paramount). 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.

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

Istotną część przychodów w segmencie mediowym generuje sprzedaż hurtowa kanałów telewizyjnych z portfela Grupy Polsat Plus. Nasze kanały dystrybuowane są przez większość sieci kablowych w Polsce, w tym operatorów takich jak Vectra, UPC, Inea, Toya i przez wszystkie główne platformy satelitarne (za wyjątkiem wybranych kanałów sportowych, na które wyłączność ma platforma Polsat Box), a także

w systemie IPTV (Polsat Box, Orange Polska, Netia) oraz w wybranych platformach OTT. 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 kontent produkowany przez nasze kanały telewizyjne oraz dedykowane redakcje. Pośród zbudowanych przez nas portali najistotniejszą rolę odgrywają serwisy 'PolsatNews.pl' i '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. Udostępnia on indywidualnym użytkownikom bogaty wybór najwyższej jakości serwisów informacyjnych, rozrywkowych, społecznościowych i komunikacyjnych. W skład Grupy Interia wchodzi również szereg pozadomenowych witryn tematycznych, m.in. Pomponik.pl, Smaker.pl i Deccoria.pl, a także jeden z pierwszych serwisów pocztowych w kraju, z którego miesięcznie korzysta około 2,7 milionów użytkowników. Jednocześnie dzięki serwisowi Pogoda.Interia.pl, będącemu jednym z liderów w swojej kategorii, znaleźliśmy się w czołówce wśród internetowych serwisów pogodowych w Polsce.

Od momentu nabycia Grupy Interia średniomiesięczna liczba użytkowników stron i aplikacji połączonej grupy mediowej Polsat-Interia wzrosła z poziomu 18 mln w trzecim kwartale 2020 roku do ponad 21 mln w czwartym kwartale 2022 roku. W tym samym okresie średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych i aplikacji wzrosła z poziomu około 1,5 miliarda do ponad 2,0 miliardów (dane za trzeci kwartał 2020 roku wg badania Gemius/PBI, dane za czwarty kwartał 2022 roku wg badania Mediapanel).

Zamierzamy nadal wzmacniać naszą pozycję na polskim rynku Internetu i reklamy online.

Największe z monetyzowanych portali, witryn i serwisów internetowych, wchodzących w skład Grupy Polsat-Interia, przedstawia tabela poniżej.

Portal internetowy	Opis
Ogólnotematyczne	
Interia.pl	Jeden z największych polskich portali horyzontalnych, skupiający w sobie wiele serwisów tematycznych.
VOD	
Polsat Box Go (dawniej ipla.tv)	Serwis typu TV Everywhere, oferujący dostęp do streamingu kanałów linearnych oraz bogatej oferty materiałów VOD. Dostępny także jako aplikacja mobilna i na Smart TV, wyłącznie w formie odpłatnej.
Polsat Go	Serwis VOD, oferujący dostęp do materiałów VOD wyprodukowanych przez Telewizję Polsat i wybranych partnerów oraz dwóch naszych kanałów linearnych: Polsat i TV4. Wszystkie materiały dostępne są w modelu AVOD (z reklamami). Dostępny także jako aplikacja mobilna i na Smart TV.
Sport	
Polsatsport.pl	Portal będący unikalnym połączeniem serwisu newsowo-publicystycznego oraz platformy wideo zajmujący 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.

Portal internetowy	Opis
Pogoda	
Twojapogoda.pl	Portal zawierający prognozy pogody: zarówno dzienne i długoterminowe, jak i 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	Jeden z najpopularniejszych w Polsce serwisów pogodowych, 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 miesięcznie korzysta obecnie około 2,7 miliona internautów. Dostępny także jako aplikacja mobilna.
Popularnonaukowe	
Geekweek.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	Serwis 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, ściągi 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.
Lifestyle	
Pomponik.pl	Rozrywkowy serwis Interii, prezentujący bardzo popularne i aktualne informacje ze świata show-biznesu. Dostępny również w postaci aplikacji mobilnej.
Styl.interia.pl	Topowy serwis Interii, prezentujący newsy i aktualne światowe trendy w modzie, opowiadający o pojmowaniu piękna, dbaniu o urodę, kuchni, dietetyce oraz wielu innych popularnych dziedzinach życia.
Deccoria.pl	Almanach inspiracji wnętrzarskich, pomysły na aranżację małych i dużych mieszkań, domów i rezydencji. Źródło pomysłów na remont lub odświeżenie własnego M.
Kobieta.interia.pl	Kompleksowe źródło wiedzy o szeroko rozumianym świecie kobiet: pasje, kosmetyki, moda i porady oczekiwane przez wszystkie użytkowniczki Internetu.
Porady.interia.pl	Serwis wypełniony poradami dla wszystkich potrzebujących pomocy, prostych i zwięzłych porad z różnych dziedzin życia.
Zdrowie.interia.pl	Serwis o tematyce zdrowotnej, odpowiadający na pytania jak żyć zdrowo, jak stosować diety, jak uchronić się przed chorobą i jak dbać o swój organizm.

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 w polskim Internecie serwisów poświęconych 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.
Społecznościowe	
Smaker.pl	Społecznościowy 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.
Reklamowe	
Ding.pl	Serwis internetowy prezentujący gazetki promocyjne oraz katalogi sklepów i dużych sieci handlowych. Dzięki geolokalizacji użytkownik otrzymuje przede wszystkim oferty sklepów z bliskiego otoczenia.
Okazjum.pl	Serwis internetowy prezentujący gazetki promocyjne sklepów i dużych sieci handlowych w podziale na poszczególne miasta, w których zlokalizowane są sklepy.

1.5. Strategia Grupy Polsat Plus

1.5.1. Nasza Strategia 2023+

Jesteśmy polską firmą i dostarczamy mieszkańcom Polski wysokiej jakości usługi pierwszej potrzeby *(commodities)* za rozsądną cenę. Dla każdego. Wszędzie.

Wierzymy, że szybki i niezawodny Internet w zasięgu ręki to wolność dla każdego, wszędzie. Wierzymy w lokalnie produkowany, unikalny kontent dostępny gdzie chcesz, kiedy chcesz i na jakim urządzeniu chcesz. Wierzymy, że transformacja w kierunku czystej i taniej energii, w szczególności energii produkowanej z odnawialnych źródeł, jest potrzebna naszemu krajowi i stwarza nowe możliwości rozwoju dla naszego biznesu. Chcemy mieć w tym swój udział.

Chcemy tworzyć i dostarczać wysokiej jakości usługi pierwszej potrzeby: niezawodną i szybką łączność, najatrakcyjniejszy i unikalny kontent i rozrywkę, tanią i czystą energię oraz inne usługi i towary dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług, odpowiadających na dynamicznie zmieniające się potrzeby i oczekiwania naszych klientów, a tym samym utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji. Jednocześnie, zgodnie z ideą ESG, chcemy budować wartość naszej Grupy w sposób zrównoważony, który

uwzględnia i adresuje zagadnienia środowiskowe, społeczne i związane z odpowiedzialnym i transparentnym biznesem, z korzyścią dla lokalnego społeczeństwa i wszystkich naszych interesariuszy.

Nadrzędnym celem strategii Grupy Polsat Plus jest trwały, długoterminowy wzrost wartości spółki Cyfrowy Polsat S.A. dla jej Akcjonariuszy. Cel ten zamierzamy osiągnąć poprzez realizację głównych elementów strategii operacyjnej, opartej o trzy filary i wspieranej efektywną polityką finansową.

<table>
<tr><th>FILAR I
– TELEKOMUNIKACJA</th><th>FILAR II
– KONTENT</th><th>FILAR III
– CZYSTA ENERGIA</th></tr>
<tr><td>Szybka i niezawodna łączność krytyczna dla naszej pracy, nauki, rozrywki. Swobodne komunikowanie się z rodziną i przyjaciółmi</td><td>Atrakcyjny kontent i wygodne user experience zapewniają rozrywkę gdzie chcesz, kiedy chcesz i na jakim urządzeniu chcesz</td><td>Tania, czysta energia niezbędna do codziennego funkcjonowania i dalszego rozwoju polskiego społeczeństwa oraz gospodarki</td></tr>
<tr><td colspan="2">• 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</td><td rowspan="2">• budowa pozycji na rynku produkcji czystej energii, w szczególności ze słońca, wiatru, biomasy i termicznej obróbki odpadów oraz budowa pełnego łańcucha wartości gospodarki wodorowej, co otworzy możliwości budowy nowego strumienia przychodów Grupy Polsat Plus oraz przyniesie realne społeczne korzyści w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych</td></tr>
<tr><td colspan="2">• wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści wideo poprzez ich szeroką dystrybucję, w tym poszukiwanie nowych kanałów eksploatacji praw i utrzymanie udziału w oglądalności produkowanych przez nas kanałów</td></tr>
<tr><td colspan="2">• wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług</td><td>• analiza dodatkowych możliwości rozwojowych w kolejnych perspektywicznych kierunkach, jak na przykład farmy wiatrowe na morzu czy technologie atomowe</td></tr>
<tr><td colspan="3">• efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy kapitałowej</td></tr>
<tr><td colspan="3">• efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi</td></tr>
</table>

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 bazy klientów Grupy Polsat Plus. 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 przychód od klienta, 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 alianse czy akwizycje. Wierzymy, że kompleksowa i unikalna oferta usług łączonych (telewizja oferowana w zróżnicowanych technologiach dostępu, w tym model oparty o aplikacje online, Internet mobilny, w szczególności oparty o najnowocześniejszą technologię 5G, szybki Internet stacjonarny o wysokiej przepustowości i usługi głosowe) oraz możliwość dosprzedaży usług dodatkowych (np. czystej energii produkowanej z odnawialnych źródeł, serwisów z treściami segmentu premium, usług rozrywkowych, produktów finansowych, bądź 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 szanse na pozyskanie nowych, zarówno na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacyjnym, energetycznym, jak i innych usług dla domu oraz dla klientów indywidualnych i biznesowych.

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

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 oferowanego przez nas 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 kontentowych, 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.

Wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania 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, urządzenia i aplikacje 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 najnowocześniejszych technologii transmisji danych, aby oferować naszym klientom rozbudowany pakiet usług, dostosowanych do ich potrzeb i oczekiwań. Poprzez rozwój naszej oferty kontentowej 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 kontentowych 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 (wideo online), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (IPTV) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV, przez komputery osobiste, po tablety i smartfony.

Rozwój nowoczesnych technologii jest również niezwykle istotnym elementem wspierającym transformację energetyczną naszego kraju w kierunku czystej, zielonej energii. Chcemy być aktywnym uczestnikiem tej transformacji. Zamierzamy wykorzystywać nadarzające się szanse rynkowe i inwestować w innowacje technologiczne, gdyż uważamy, iż są one niezbędne w celu przyspieszenia transformacji i dekarbonizacji w Polsce. Stawiamy sobie ambitne cele w zakresie budowy nowych, zero- i niskoemisyjnych źródeł energii elektrycznej, które z jednej strony stanowią szansę na kontynuację rozwoju naszego biznesu w średnio- i długoterminowym horyzoncie czasowym, a z drugiej strony wspierają rozwój polskiego społeczeństwa i gospodarki w zrównoważony sposób.

Równolegle będziemy szczegółowo analizować pojawiające się szanse rynkowe i okazje inwestycyjne, takie jak inwestycje w unikalne nieruchomości czy perspektywiczne przedsięwzięcia biznesowe, posiadające potencjał wygenerowanie wysokiej stopy zwrotu w średnim okresie. Uważamy, że stwarzają one korzystną szansę lokowania wolnych środków pieniężnych.

Budowa pozycji na rynku produkcji czystej energii, w szczególności ze słońca, wiatru, biomasy i termicznej obróbki odpadów oraz budowa pełnego łańcucha wartości gospodarki wodorowej, co otworzy możliwości budowy nowego strumienia przychodów Grupy Polsat Plus oraz przyniesie realne korzyści społeczne w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych

Dążąc do umocnienia naszej unikalnej oferty usług łączonych, podjęliśmy decyzję o budowie nowego, trzeciego filaru strategicznego, opartego o czystą energetykę. Uważamy, że transformacja energetyczna Polski w kierunku czystej, zero- i niskoemisyjnej energii stanowi doskonały moment na wejście na ten perspektywiczny rynek nowych graczy i stwarza nowe możliwości rozwoju dla Grupy Polsat Plus. Wierzymy, że inwestycje w rozwój czystych, odnawialnych źródeł energii stanowią realizację idei ESG w praktyce i mogą przynieść Grupie, naszym interesariuszom oraz lokalnemu społeczeństwu realne korzyści zarówno ekonomiczne, jak i społeczne, w szczególności w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych. Nasz obecny plan inwestycyjny, dotyczący zainstalowania w latach 2022-2026 około 1000 MW mocy produkcyjnej w zakresie czystej energii, według naszych szacunków przyczyni się do redukcji emisji gazów cieplarnianych o ponad 2 mln ton ekwiwalentu CO_2 rocznie.

Chcemy zbudować nowy strumień przychodów pochodzących ze sprzedaży czystej energii do klientów biznesowych i indywidualnych. Oczekujemy, iż popyt na czystą energię w Polsce będzie w kolejnych latach wykazywał silny trend wzrostowy. Trend ten będzie wspierany przez szereg czynników, w szczególności konsekwentną politykę regulacyjną na poziomie Unii Europejskiej ukierunkowaną na osiągnięcie neutralności klimatycznej Europy do roku 2050, zmieniającą się sytuację geopolityczną oraz rosnące

zapotrzebowanie na energię elektryczną wynikające z rozwoju gospodarczego naszego kraju. W celu budowy i sukcesywnego umacniania naszej pozycji na rynku czystej energii w Polsce zamierzamy inwestować w projekty ukierunkowane na produkcję energii z fotowoltaiki, biomasy, farm wiatrowych, czy termicznej obróbki odpadów. Chcemy również inwestować w przyszłość, czyli budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o wodór, który może istotnie przyczynić się do redukcji emisji substancji szkodliwych (w tym m.in. CO_2). Chcemy także aktywnie analizować możliwości inwestowania w inne perspektywiczne źródła energii jak np. technologie atomowe.

W latach 2022-2026 chcemy zainwestować ok. 5 mld zł w osiągnięcie ok. 1000 MW zainstalowanej mocy produkcyjnej czystej energii oraz około 0,5 mld zł w budowę łańcucha wartości gospodarki opartej o paliwo przyszłości, którym jest wodór.

Efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy kapitałowej

Jesteśmy zdania, że tworzenie zintegrowanej grupy łączącej usługi telekomunikacyjne, kontentowe i energetyczne 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 uspójnienie procesów biznesowych i systemów informatycznych w ramach całej Grupy, co umożliwia nam osiągnięcie wymiernych synergii kosztowych. W sposób ciągły podejmujemy działania optymalizacyjne ukierunkowane na dostosowanie bazy kosztowej do bieżących warunków rynkowych oraz sytuacji naszej Grupy.

Uważamy, że nasze zaangażowanie w segment czystej energii także przyniesie nam wymierne synergie i będzie wspierało w średnim i długim okresie prowadzenie naszej działalności w zrównoważony sposób. W szczególności dzięki możliwości pozyskania czystej energii po niższych kosztach będziemy w stanie nie tylko lepiej optymalizować koszty naszej działalności operacyjnej, ale również wzmocnimy relacje z klientami B2B i B2C, zainteresowanymi zakupem czystej energii, co przełoży się pozytywnie na wyniki uzyskiwane w ramach naszej strategii.

Efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi

Przyjęte przez nas polityka finansowa i polityka zarządzania zasobami kapitałowymi określają 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 strategiczne inwestycje niezbędne do dalszego rozwoju Grupy. Jednocześnie na bieżąco wykorzystujemy pojawiające się możliwości rozwoju i szanse inwestycyjne, które pozwalają uatrakcyjniać oferowane przez nas produkty i usługi, zapewniać nowe możliwości ich dystrybucji bądź wygenerować dodatkową wartość dla naszych Akcjonariuszy.

Nasza polityka zarządzania zasobami kapitałowymi zakłada również utrzymanie równowagi pomiędzy wykorzystywaniem pojawiających się szans rynkowych i okazji inwestycyjnych, a regularną wypłatą stabilnych dywidend na rzecz Akcjonariuszy Spółki zgodnie z obowiązującą polityką dywidendową spółki Cyfrowy Polsat S.A. Jednocześnie zamierzamy utrzymywać zadłużenie Grupy Polsat Plus na bezpiecznym poziomie, dbając przy tym o optymalizację struktury finansowania naszej działalności operacyjnej poprzez wykorzystanie finansowania dłużnego. Przy formułowaniu struktury finansowania Zarząd będzie w szczególności kierował się oczekiwaniami Akcjonariuszy, wyrażonymi w Statucie lub innych dokumentach korporacyjnych spółki Cyfrowy Polsat S.A.

1.5.2. Nasza strategia ESG

Wraz z przyjęciem Strategii 2023+, usystematyzowaliśmy naszą strategię zrównoważonego rozwoju, która uwzględnia czynniki ESG – środowiskowe *(environmental)*, społecznej odpowiedzialności *(social responsibility)* oraz ładu korporacyjnego *(corporate governance)*.

Bierzemy odpowiedzialność za przeciwdziałanie postępującym zmianom klimatu i aktywnie działamy w celu poprawy jakości powietrza w Polsce.

E

(Environmental)

Nowe inwestycje – wytwarzając ponad 2 TWh zielonej energii rocznie przyczynimy się do redukcji emisji CO_2 w Polsce o ponad 2 mln ton rocznie.

Odnawialne źródła energii – korzystamy z energii pochodzącej wyłącznie ze źródeł nisko i zeroemisyjnych[(1)].

Flota – sukcesywnie zwiększamy udział samochodów niskoemisyjnych we flocie Grupy Polsat Plus (obecnie 6%).

Gospodarka o obiegu zamkniętym – używane przez naszych klientów dekodery, po zwrocie i odświeżeniu, ponownie trafiają na rynek, natomiast pozostałe sprzęty podlegają procesowi recyclingu.

(1) Dotyczy co najmniej głównych spółek operacyjnych Grupy Polsat Plus: Cyfrowy Polsat, Telewizja Polsat, Polkomtel oraz Netia.

Jesteśmy aktywnym członkiem lokalnych społeczności i – jednocześnie – stymulujemy rozwój gospodarczy oraz społeczny Polski poprzez inwestycje w cyfryzację.

S

(Social)

Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu – najszerszy zasięg nowoczesnego szybkiego Internetu 5G od Plusa.

Fundacja Polsat – jesteśmy kluczowym partnerem Fundacji, która w ciągu ponad 25 lat pomogła sfinansować leczenie i rehabilitację 42 tys. chorych dzieci.

Odpowiedzialny pracodawca – zapewniamy przyjazne i bezpieczne miejsce pracy oraz równość i różnorodność dla wszystkich naszych pracowników.

Ochrona i bezpieczeństwo dzieci – bezpieczeństwo to DNA naszej działalności, więc dbamy o bezpieczeństwo dzieci i młodzieży (m.in. bezpieczeństwo w sieci oraz w zakresie treści telewizyjnych).

Rozwijamy nasz biznes w sposób przejrzysty i zrównoważony z korzyścią dla wszystkich interesariuszy.

G

(Governance)

Kodeksy etyki – wdrożone kodeksy postępowania w biznesie oraz wewnętrzne procedury i systemy gwarantują najwyższy poziom integralności.

Transparentność – zapewniamy wysoką jakość sprawozdawczości finansowej i ESG w połączeniu z regularną, przejrzystą i bezpośrednią komunikacją ze wszystkimi interesariuszami.

Cyberbezpieczeństwo – świadomi wyzwań w tym obszarze dążymy do jak najlepszego zabezpieczenia i ochrony naszych klientów i pracowników (przeszliśmy z powodzeniem certyfikację ISO 27001).

Doświadczenie, zaufanie, reputacja – w zarządach naszych spółek zasiadają osoby z długoletnim stażem w Grupie.

W kolejnym kroku rozwoju naszej strategii ESG, w listopadzie 2022 roku przyjęliśmy dokument ramowy w zakresie powiązania przyszłego finansowania zewnętrznego Grupy Polsat Plus z jej długoterminowymi celami zrównoważonego rozwoju („*Polsat Plus Group Sustainability-Linked Financing Framework*”).

Przedstawia on nasz plan strategiczny ESG, a w szczególności główne elementy środowiskowe biznesplanu, w tym nasze ambicje w zakresie przeciwdziałania zmianom klimatu i poprawy jakości powietrza w Polsce poprzez podejmowanie działań i prowadzenie inwestycji mających na celu przyspieszenie zmian w kierunku wykorzystywania zielonej energii. Ponadto, poprzez włączenie instrumentów powiązanych ze zrównoważonym rozwojem w naszą politykę finansowania, chcemy rozszerzyć nasze zaangażowanie w przeciwdziałanie globalnemu ociepleniu. Dla pokazania, jak istotne są takie działania dla transformacji w kierunku zrównoważonej gospodarki, chcemy wykorzystać wskazane w dokumencie ramy finansowania dla emisji instrumentów dłużnych powiązanych ze zrównoważonym rozwojem, zarówno w formie pożyczek jak i obligacji. Pierwsza tego typu emisja Obligacji Serii D miała miejsce w styczniu 2023 roku.

Nasz Framework ESG został poddany zewnętrznej ocenie eksperckiej, udokumentowanej publicznie dostępną opinią (*Second-Party Opinion*), przeprowadzoną przez firmę Sustainalytics.

Poniżej przestawiamy kluczowe wskaźniki i skwantyfikowane długoterminowe cele dotyczące zagadnień środowiskowych, do osiągnięcia których Grupa będzie dążyła, wraz z ich ekspercką oceną pod kątem relewantności oraz założonego poziomu ambicji:

Wskaźnik (KPI)	Istotność wskaźnika	Cel zrównoważonego rozwoju (SPT)	Poziom ambicji celu
Całkowita emisja gazów cieplarnianych z zakresu 1 i 2 (tCO_2)	Bardzo wysoka	Redukcja całkowitej emisji gazów cieplarnianych z zakresu 1 i 2 o 75% do 2025 r. i o 80% do 2030 r. w porównaniu do poziomu z 2019 r.	Bardzo ambitny
Produkcja energii ze źródeł odnawialnych (GWh)	Odpowiednia	Zwiększenie produkcji energii odnawialnej do 800 GWh do 2025 r. i 1.600 GWh do 2030 r. w porównaniu do poziomu z 2021 r.	Ambitny
Produkcja zielonego wodoru (t)	Odpowiednia	Zwiększenie produkcji zielonego wodoru do 1.500 ton rocznie do 2025 r. i 3.000 ton rocznie do 2030 r. w porównaniu do poziomu z 2021 r.	Ambitny
Udział energii zeroemisyjnej w miksie energetycznym (%)	Wysoka	Zwiększenie udziału energii zeroemisyjnej w całkowitym miksie energetycznym do 25% do 2025 r., 30% do 2026 r. i 50% do 2030 r. w porównaniu do poziomu z 2019 r.	Ambitny

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 czołowym graczem na rynkach, na których prowadzimy naszą działalność biznesową. 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 głównie 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 głównych wydawców internetowych w Polsce.

Dodatkowo, naszą przewagą jest to, że posiadamy rozległą ogólnopolską sieć dystrybucji, za pomocą której prowadzimy sprzedaż większości usług oferowanych przez naszą Grupę. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych oraz online poprzez własne sklepy internetowe. 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 podstawowe marki – „Plus”, „Polsat” i „Polsat Box” – są dobrze rozpoznawalne przez polskich konsumentów i wierzymy, że kojarzone są z wysoką jakością usług skierowanych dla całej rodziny w atrakcyjnej cenie.

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. Cieszymy się również dużym zaufaniem widzów co do obiektywności przekazywanych przez nas informacji, a programy Telewizji Polsat są od szeregu lat uznawane za jedne z najbardziej wiarygodnych i bezstronnych źródeł informacji wśród głównych stacji telewizyjnych w Polsce.

Posiadamy największe polskie biuro reklamy

Nasze biuro reklamy Polsat Media jest obecnie największym brokerem telewizyjnym na rynku z portfolio 78 kanałów telewizyjnych, w tym dużą ogólnopolską stacją telewizyjną oraz szerokim pakietem kanałów tematycznych, należących do Grupy Polsat Plus oraz innych nadawców polskich i zagranicznych. Polsat Media jest obecnie największym biurem reklamy nie tylko pod względem liczby obsługiwanych kanałów, lecz również udziału w oglądalności (35% w grupie docelowej 16-59 lat) oraz udziału w rynku reklamy telewizyjnej (46% egGRP w 2022 roku).

Polsat Media zajmuje się również pełną obsługą reklamową oraz sprzedażą powierzchni reklamowej w serwisach internetowych Grupy Interia.pl.

Posiadamy znaczącą bazę klientów, której możemy dosprzedawać szerokie portfolio usług

Grupa Polsat Plus posiada znaczącą bazę klientów indywidualnych, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi około 6 milionów unikalnych klientów indywidualnych, związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi kontraktami na świadczenie usług, które generują regularny, comiesięczny strumień przychodów. Świadczymy nasze usługi detaliczne dla niemal co drugiego gospodarstwa domowego w Polsce, co czyni nas jednym z największych polskich usługodawców dla klientów indywidualnych.

Nasza strategia zakłada dosprzedaż do tej bazy klientów 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.

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 szeregu innych usług pełniących ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Przyjęta przez nas w grudniu 2021 roku *Strategia 2023+* zakłada dalsze rozszerzenie naszego portfolio o kolejne usługi związane z produkcją i sprzedażą po przystępnych cenach czystej energii pochodzącej z nisko- i zeroemisyjnych źródeł. Możliwość oferowania pełnego wachlarza 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 naszym 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 sukcesywnie podążały w kierunku usług zintegrowanych, co będzie wzmacniać naszą przewagę konkurencyjną.

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. Dzięki intensywnym pracom w marcu 2023 roku w zasięgu naszej sieci 5G znajduje się już przeszło 20 mln osób, czyli więcej niż połowa mieszkańców Polski, a łączna liczba aktywnych stacji bazowych wzrosła do blisko 3.500.

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 2022 roku, w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej do 2028 roku oczekuje się uzyskania około 43% penetracji tą technologią pośród 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 2028 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 rosnąć w tempie 18% CAGR w okresie 2022-2028, osiągając docelowo pułap 35 GB miesięcznie (w porównaniu do 13 GB w roku 2022). Chcemy aktywnie korzystać z tego rosnącego popytu, czemu służyć będą nasze inwestycje w technologię 5G.

Na potrzeby 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 zasięgowe 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. Przykładowo w grudniu 2021 roku przeprowadziliśmy udane testy technologii 5G w standardzie *Standalone*. Pozwoli to w przyszłości wzmocnić naszą 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

Oferowane przez nas serwisy wideo online Polsat Box Go oraz Polsat Go udostępniają unikalną ofertę kontentową za pomocą szerokiego wachlarza urządzeń końcowych (komputery, laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu i dekodery), zgodnie z naszą dewizą „Dla Każdego. Wszędzie." 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.

Serwisy Polsat Box Go i Polsat Go wzmacniają naszą pozycję rynkową jako agregatora i dystrybutora treści i zapewniają nam istotną przewagę konkurencyjną. Stale rozwijamy nasze serwisy, 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 naszych platformach dystrybucji wideo online 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 Plus składa się z 39 stacji własnych. Dodatkowo istnieje grupa 6 kanałów współpracujących, które powiązane są z Grupą 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 Columbia Pictures Corp. Ltd. będącego częścią Sony Pictures Entertainment Inc., The Walt Disney Company oraz będącego jego częścią 20th Century Fox International Television, Inc., Paramount Pictures International Limited czy NBC Universal International, które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Uważamy, że nasze bogate portfolio polskojęzycznych kanałów telewizyjnych oraz posiadane aktywa, pozwalające produkować różnorodny i atrakcyjny polskojęzyczny kontent wideo z myślą o polskim widzu, stanowią nasz kluczowy wyróżnik konkurencyjny i pozwolą nam skutecznie budować nasze przychody na wielu polach eksploatacji. Tym samym Grupa Polsat Plus skutecznie rywalizuje 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. Oferta ta jest wyjątkowo atrakcyjna dla kibiców piłki nożnej i siatkówki. Fanom piłki nożnej oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy i Mistrzostw Świata czy piłkarską Ligę Narodów. Posiadamy również prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów. Kibicom siatkówki mamy do zaoferowania wielkie turnieje i najważniejsze rozgrywki siatkarskie – Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn, pasjonujące rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych, oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi, także mecze Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV. Oferujemy także gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, Cage Warriors, FEN, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin.

Po 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 Polsat Box Go). Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander i Supercopa, włoską Serie A, angielskie The Emirates FA Cup, francuską Ligue 1 Uber Eats, niemiecki DFB-Pokal, portugalską Liga Portugal, belgijską Jupiler Pro League oraz żużlowe mecze polskiej PGE Ekstraligi. Od listopada 2017 r. kanał Eleven Sports 1 dostępny jest również w technologii 4K – można w nim obejrzeć wybrane wydarzenia w natywnej jakości UHD, takie jak wybrane mecze La Liga Santander czy Serie A. Unikalny kontent sportowy 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.

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 zintegrowaną sieć łączności komórkowej drugiej, trzeciej,

czwartej oraz piątej generacji (określanych, odpowiednio, jako technologie 2G, 3G, 4G i 5G). Usługi te świadczone są w oparciu o należące do nas częstotliwości i będącą w naszym posiadaniu sieć rdzeniową, podczas gdy naszym partnerem w zakresie utrzymania i rozbudowy mobilnej sieci dostępowej jest wyspecjalizowana spółka Towerlink Poland należąca do Grupy Cellnex.

Użytkowana przez naszych klientów sieć obsługuje technologie GSM/ GPRS/ EDGE (2G), UMTS/ HSPA+/ HSPA+ Dual Carrier (3G), LTE/LTE Advanced (4G) oraz 5G. Posiadamy rezerwacje dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 420 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz, 2600 MHz FDD 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 udostępniliśmy naszym klientom pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G. 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 ponad 20 milionów Polaków.

Jako jedyny operator w Polsce świadczymy usługi 5G w oparciu o unikalne pasmo 2,6 GHz TDD, które zapewnia wyraźnie wyższe aniżeli w przypadku pozostałych krajowych operatorów mobilnych parametry użytkowe oferowanej przez nas technologii. Pozostali operatorzy mobilni oferują obecnie usługi 5G przy wykorzystaniu pasma 2100 MHz, które jest równocześnie wykorzystywane na potrzeby usług świadczonych w technologii 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 może to prowadzić 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.

Dzięki szerokiemu zasięgowi sieci mobilnej, z której korzystamy, 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.

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 rozdystrybuowane 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

W 2022 roku generowaliśmy nasze przychody poprzez trzy różne segmenty biznesowe – segment usług B2C i B2B, segment mediowy: telewizja i online oraz segment związany z rynkiem nieruchomości. 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 dekoderów czy też sukcesywna centralizacja funkcji back-office w ramach całej Grupy.

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 wieloletnie doświadczenie w tych branżach. Ponadto 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 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 było przejęcie przez Grupę Polsat Plus w 2018 roku operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji skupiliśmy w ramach Grupy wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwia lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami. Na bazie infrastruktury Netii wprowadziliśmy do sprzedaży usługę dostępu do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu pod marką Plus, 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 słabo zurbanizowanych

Usługi konwergentne w Polsce świadczone były w przeszłości głównie przez operatorów telewizji kablowej 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 firmy analitycznej PMR w 2018 roku 49,3% gospodarstw domowych w Polsce deklarowało korzystanie z więcej niż jednej usługi od tego samego dostawcy, podczas gdy w 2022 roku szacowany wskaźnik wzrósł do 58,2%. W związku z niskim nasyceniem tymi usługami oraz nadal słabo rozwiniętą infrastrukturą dostępową do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu na terenach nisko zurbanizowanych, Grupa Polsat Plus 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 2021 roku odsetek gospodarstw domowych ze stacjonarnym łączem internetowym kształtował się w Polsce na poziomie 89,7%, podczas gdy dla 27 państw członkowskich średni wskaźnik wynosił 97,9%. Niższy wskaźnik w przypadku Polski jest między innymi pochodną faktu, iż według danych GUS 40% 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 szacunków PMR w 2021 roku w Polsce było około 16,2 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 47% stanowili klienci Internetu mobilnego. Wg prognoz PMR, do 2027 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. 1,6%.

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 będzie się opierał na modernizacji i rozbudowie istniejących zasobów infrastrukturalnych, a także na rosnącej popularności modelu otwartej infrastruktury światłowodowej w dostępie hurtowym. 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.

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 treści wideo, a co za tym idzie również ich oglądalności. Konsumenci oczekują od dostawców możliwości oglądania kontentu 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 2019-2022 było sukcesywnie 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 inwestycjami w budowę sieci 5G. Dodatkowo, w celu złagodzenia presji inflacyjnej na koszty, obserwowanej w 2022 roku i oczekiwanej w 2023 roku, operatorzy telekomunikacyjni kontynuują modyfikacje cenników usług detalicznych zgodnie ze strategią „*more-for-more*".

Sukcesywne uruchamianie sieci 5G pozwoliło 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 mogą być oferowane w wyższych propozycjach taryfowych.

Oczekujemy, że powyższe zmiany, w połączeniu z rosnącym popytem na transfer w urządzeniach mobilnych oraz utrzymującą się 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 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 na polskim rynku rośnie popyt na modele smartfonów obsługujących technologię 5G. Ich cena, początkowo relatywnie wysoka, ulega szybkiej redukcji i na moment obecny dostępne są modele urządzeń 5G w przystępnych cenach.

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 2022 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie z poziomu 13 GB/m-c w roku 2022 do poziomu 35 GB/m-c w roku 2028, 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 świadczonych usług transmisji danych oraz stale poszerzającą się ofertą aplikacji i kontentu dostępnego dla klientów, będą skutkowały rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotna część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w naszych kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych, co szczególnie zauważalne było w okresie nieoczekiwanego spowolnienia spowodowanego pierwszym etapem pandemii koronawirusa. Oczekujemy, iż na rozwój rynku reklamy telewizyjnej w kolejnych okresach wpływać będzie hamujące tempo wzrostu krajowego PKB, które wg prognoz OECD w 2023 roku może pozostawać pod presją (+0,9% r/r), m.in. w wyniku konfliktu zbrojnego w Ukrainie, wysokiej niepewności oraz malejącego popytu konsumpcyjnego. Z kolei na 2024 rok OECD przewiduje ożywienie gospodarcze (+2,4% r/r) dzięki niższej inflacji i zacieśnieniu polityki monetarnej.

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. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, m.in. dzięki nowym możliwościom technicznym oraz z uwagi na fakt, że telewizja pozostaje ogólnodostępnym i przystępnym cenowo źródłem rozrywki dla całej rodziny.

Z kolei korzystnie kształtują się perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2022 roku wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 9% r/r i osiągnęły wartość 4,7 mld zł. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 43% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 5% r/r. Uważamy, że po akwizycji Grupy Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu czołowej pozycji na rynku reklamy online, jesteśmy jednym z beneficjentów tych perspektywicznych segmentów 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).

Systematycznie rośnie natomiast udział w rynku reklamy telewizyjnej stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji.

Zgodnie z danymi Nielsen Media w 2022 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-59 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) uwzględniające oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (Time Shifted Viewing Live+2) i oglądalność OOH wyniosły łącznie 28,0% w porównaniu do 30,5% w 2021 roku.

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 (obecnie Wydarzenia24), 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 uwagę 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. 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.

Konieczność transformacji energetycznej Polski w kierunku produkowania czystej energii

Polski sektor energetyczny stoi obecnie u progu transformacji, polegającej na konieczności zastąpienia węgla w krajowym miksie wytwórczym energii elektrycznej czystymi, odnawialnymi źródłami energii oraz na budowaniu niezależności energetycznej. Istotną siłą napędową zmian w polskiej energetyce jest konsekwentna polityka klimatyczna Unii Europejskiej, która z jednej strony oferuje istotne wsparcie dla rozwoju odnawialnych źródeł energii, a z drugiej mocno ogranicza możliwości finansowania inwestycji opartych o paliwa konwencjonalne.

Aktualnie udział węgla kamiennego i brunatnego w wytwarzaniu energii w Polsce utrzymuje się na wysokim poziomie przekraczającym 70%, co przekłada się na emisje gazów cieplarnianych na stałym poziomie ponad 400 mln ton ekwiwalentu CO_2 rocznie. Mając na uwadze wynikające m.in. z regulacji unijnych gwałtownie rosnące koszty emisji CO_2 oraz wysokie koszty wydobycia węgla krajowego, miks energetyczny oparty o węgiel powoduje, że produkcja energii elektrycznej w Polsce staje się coraz mniej konkurencyjna. W efekcie ceny energii elektrycznej w Polsce aktualnie odnotowują silny wzrost.

Równolegle warto zwrócić uwagę na ogromny potencjał rozwojowy odnawialnych źródeł energii w Polsce. Wg szacunków Agencji Rozwoju Energetyki w 2022 roku udział odnawialnych źródeł energii w produkcji energii w Polsce osiągnął 21%, podczas gdy cel w tym zakresie, wyznaczony w strategii klimatycznej Unii Europejskiej wynosi dla Polski 32% w 2030 roku.

Uważamy, że transformacja energetyczna Polski w kierunku czystej, zero- i niskoemisyjnej energii stanowi doskonały moment na wejście na ten perspektywiczny rynek nowych graczy i stwarza nowe możliwości rozwoju dla Grupy Polsat Plus. Uważamy, że na znaczeniu będą dynamicznie zyskiwać elektrownie słoneczne i wiatrowe oraz stabilne niskoemisyjne źródła, np. kotły biomasowe. Jednocześnie wierzymy, że z perspektywy wzmacniania niezależności energetycznej Europy i Polski już dziś niezbędny jest krok w przyszłość, w kierunku gospodarki i społeczeństwa opartego o zielony wodór. Naszym zdaniem technologia wodorowa będzie miała istotne znaczenie w redukcji emisji gazów cieplarnianych na światową skalę ze względu na swoje szerokie zastosowania w przemyśle, transporcie czy energetyce.

Wierzymy, że inwestycje w rozwój czystych, odnawialnych źródeł energii stanowią realizację idei ESG w praktyce i mogą przynieść Grupie, naszym interesariuszom oraz lokalnemu społeczeństwu realne korzyści zarówno ekonomiczne, jak i społeczne, w szczególności w postaci istotnej co do skali redukcji emisji gazów cieplarnianych. Dlatego w grudniu 2021 roku rozszerzyliśmy naszą strategię o nowy filar oparty o produkcję czystej energii. W latach 2022-2026 chcemy zainwestować ok. 5 mld zł w osiągnięcie ok. 1000 MW zainstalowanej mocy produkcyjnej czystej energii oraz około 0,5 mld zł w budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o paliwo przyszłości, którym będzie wodór. Według naszych szacunków nasz plan inwestycyjny przyczyni się do redukcji emisji gazów cieplarnianych o ponad 2 mln ton ekwiwalentu CO_2 rocznie, jednocześnie kreując dodatkowy powtarzalny strumień wyniku EBITDA rzędu 500-600 mln zł rocznie już w 2026 roku.

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 Plus, 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 będzie nadal kształtował nie tylko rynek komunikacji, ale także rynek dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, zarówno w mobilnej technologii 5G, jak i w nowoczesnych technologiach stacjonarnych, pozwolą nam na wzrost bazy klientów, z naciskiem na bazę klientów 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 bardzo dobrych 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 mobilnej technologii 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. Nasza sieć

5G została komercyjnie uruchomiona w maju 2020 roku, a w marcu 2023 roku w jej zasięgu znalazło się już przeszło 20 mln osób, czyli więcej niż połowa mieszkańców Polski, a łączna liczba aktywnych stacji bazowych wzrosła do blisko 3.500.

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. Obecnie docieramy z własną stacjonarną infrastrukturą dostępową do ok. 3,2 miliona gospodarstw domowych w Polsce, spośród których, według stanu na koniec grudnia 2022 roku, ok. 2,2 mln posiadało łącza o przepustowości do 1 Gb/s.. Stopień nasycenia infrastruktury dostępowej należącej do Netii usługami świadczonymi na rzecz klientów indywidualnych nadal pozostaje na relatywnie niskim poziomie ok. 16%, co daje nam szerokie możliwości rozwoju. Wierzymy, iż przeprowadziwszy modernizację infrastruktury dostępowej oraz przygotowując dla klientów Netii ofertę konwergentną poszerzoną o atrakcyjne treści wideo będące w dyspozycji Grupy Polsat Plus będziemy sukcesywnie zwiększać 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 naszą infrastrukturę do poszerzania zasięgu usług świadczonych przez Grupę Polsat Plus 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 Plus, 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 Plus są dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T2), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (FTTH, HFC, ETTH, xDSL, 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 Plus 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 oscylującym na poziomie nieco poniżej 30%. Jednocześnie Polsat Media jest obecnie największym brokerem telewizyjnym na rynku z portfolio 78 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 dysponujemy największą bazą klientów 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.

Realizujemy strategię mającą na celu szeroką dystrybucję treści przy wykorzystaniu najnowocześniejszych urządzeń i technologii. Dlatego też monetyzujemy nasz kontent również poprzez dystrybucję w naszych serwisach wideo online Polsat Box Go oraz Polsat Go będących wiodącymi platformami na polskim rynku dystrybucji treści wideo, jak również poprzez portale internetowe należące do Grupy, w tym poprzez portale związane z 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 Plus znaleźć można w ofercie większości działających w Polsce operatorów kablowych, satelitarnych czy IPTV. Dodatkowo dostęp do naszego serwisu Polsat Box Go, który oferuje kanały TV Polsat, znaleźć można również w ofercie wybranych operatorów telekomunikacyjnych, którzy preferują budowanie oferty kontentowej 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 synergiom w ramach największej w Polsce zintegrowanej grupy medialno-telekomunikacyjnej w obszarach takich jak zakup kontentu, dystrybucja, sprzedaż, marketing, jesteśmy w stanie wzmacniać 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 kontent 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. Jednocześnie wierzymy, iż zacieśnienie współpracy pomiędzy Telewizją Polsat, jako producentem kontentu wideo, Grupą Interia.pl jako wiodącym podmiotem na rynku krajowych mediów online oraz Polsat Media jako największym brokerem na rynku polskiej reklamy, przyniesie dodatkowe korzyści synergiczne, wzmacniając naszą pozycję na perspektywicznym rynku reklamy online.

Perspektywy rozwoju segmentu energetycznego

Oczekujemy, iż popyt na czystą energię w Polsce będzie w kolejnych latach wykazywał silny trend wzrostowy. Ten kierunek rozwoju będzie wspierany przez szereg czynników, w szczególności konsekwentną politykę regulacyjną na poziomie Unii Europejskiej ukierunkowaną na osiągnięcie neutralności klimatycznej do roku 2050, zmieniającą się sytuację geopolityczną oraz rosnące zapotrzebowanie na energię elektryczną wynikające z rozwoju gospodarczego naszego kraju.

Uważamy, że transformacja energetyczna Polski w kierunku czystej, zero- i niskoemisyjnej energii stanowi doskonały moment na wejście na ten perspektywiczny rynek nowych graczy i stwarza nowe możliwości rozwoju dla Grupy Polsat Plus. Dążąc do umocnienia naszej unikalnej oferty usług łączonych, podjęliśmy decyzję o budowie nowego, trzeciego filaru strategicznego, opartego o czystą energetykę.

W celu budowy i sukcesywnego umacniania naszej pozycji na rynku czystej energii w Polsce zamierzamy inwestować w projekty ukierunkowane na produkcję energii z fotowoltaiki, biomasy, farm wiatrowych czy termicznej obróbki odpadów. Chcemy również inwestować w przyszłość, czyli budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o wodór, który może istotnie przyczynić się do redukcji emisji substancji szkodliwych (w tym m.in. CO_2).

Zgodnie z założeniami ogłoszonej przez nas w grudniu 2021 roku Strategii 2023+ planujemy zainwestować w latach 2022-2026 ok. 5 mld zł w rozwój zero i niskoemisyjnych źródeł energii celem osiągnięcia ok. 1000 MW zainstalowanej mocy produkcyjnej z biomasy, farm solarnych i wiatrowych oraz termicznej przeróbki odpadów. Szacujemy, że realizacja założonych planów inwestycyjnych może przełożyć się na ok. 500-600 mln zł rocznie inkrementalnego wyniku EBITDA już w 2026 roku, równolegle przyczyniając się do redukcji emisji gazów cieplarnianych o ponad 2 mln ton ekwiwalentu CO_2 rocznie.

2. Działalność Grupy Polsat Plus

2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

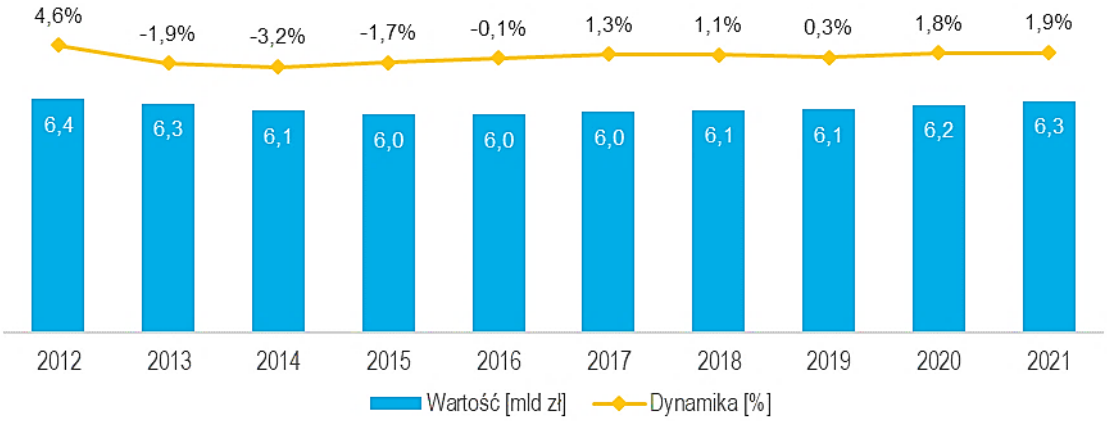
2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

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 z przynajmniej jedną osobą w przedziale wiekowym 16-74 lata, powoduje, że potencjał wzrostu liczby klientów jest niski. Z drugiej strony operatorzy płatnej telewizji aktywnie lojalizują swoje bazy abonenckie, przede wszystkim poprzez 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 2021 roku wartość rynku wyniosła 6,3 mld zł (+1,9% r/r) przy stabilnej bazie abonentów na poziomie ok. 10 milionów. Jednocześnie APRU z usług płatnej telewizji w Polsce jest nadal jednym z najniższych w Europie. W tym kontekście jednym z kluczowych trendów wpływających na wartość rynku płatnej telewizji pozostaje strategia konkurowania o klienta zawartością i jakością oferowanego kontentu, a nie ceną. Operatorzy poszerzają swoje oferty o pakiety premium, proponują 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.

Wartość i dynamika rynku płatnej telewizji w Polsce



Źródło: PMR, Rynek płatnej telewizji i VOD w Polsce 2022

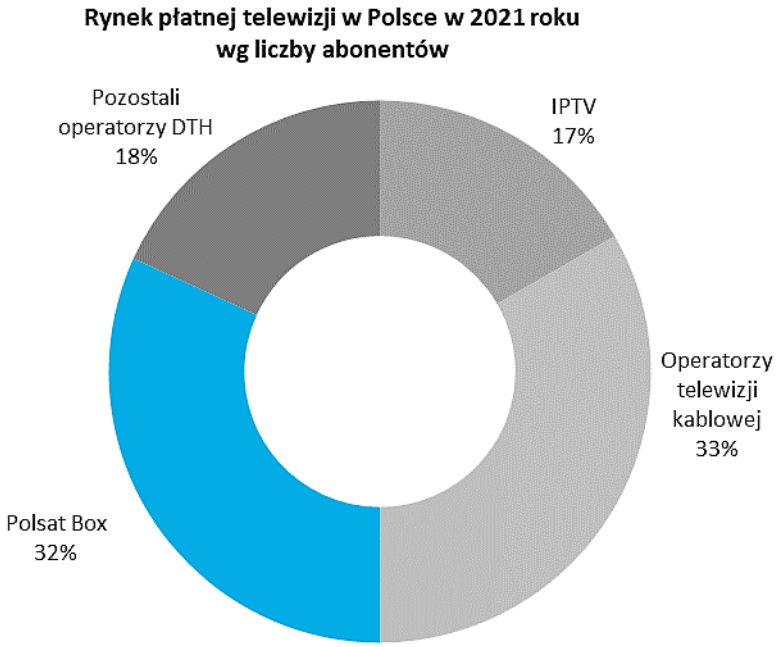
Otoczenie konkurencyjne

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 2021 roku dominujący udział w rynku płatnej telewizji, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym, posiadali operatorzy platform satelitarnych – około 50% według liczby abonentów, a w drugiej kolejności operatorzy cyfrowej telewizji kablowej – około 33%. Najsilniej rosnącym segmentem rynku płatnej telewizji jest IPTV, którego udział w rynku wzrósł w 2021 roku do 17%.

Usługi płatnej telewizji dostarczane przez operatorów platform satelitarnych i telewizji kablowych są co do zasady substytucyjne. Jednocześnie konkurencja między tymi dwiema technologiami dostępu do płatnej telewizji jest ograniczona z uwagi na odmienny 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 przewodowa lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego klienta. Jako że polskie miasta do 20 tys. mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie, które łącznie zamieszkuje ponad połowa populacji Polski, mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i nie są atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej, pozostają one naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Według szacunków własnych i PMR baza abonentów na rynku platform satelitarnych w Polsce pozostaje pod umiarkowaną presją i w 2021 roku wynosiła ok. 5,0 milionów abonentów (-6% r/r). Platformy satelitarne tracą użytkowników na rzecz nowszej technologicznie telewizji IPTV, szczególnie na obszarach, gdzie pojawia się wysokiej jakości infrastruktura szerokopasmowa.

W Polsce działają trzy płatne platformy cyfrowe: Polsat Box (do sierpnia 2021 roku działający pod nazwą Cyfrowy Polsat), Canal+ (do września 2019 roku działający 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.



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

Polsat Box jest liderem pod względem liczby klientów na rynku płatnej telewizji. Aktywnie rozwijamy naszą ofertę, sprzedając usługi płatnego dostępu do telewizji online w serwisie Polsat Box Go czy opcję Multiroom HD, przez co na 31 grudnia 2022 roku świadczyliśmy ponad 5 milionów kontraktowych usług płatnej telewizji (łącznie z usługami płatnego dostępu do telewizji online). Aktywnie wchodzimy również rynek telewizji internetowej (IPTV, OTT z dekoderem). W oparciu o własne dane i prognozy PMR szacujemy, że na koniec 2021 roku udział naszej platformy Polsat Box w rynku tradycyjnej 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 2021 roku świadczyła usługi telewizji satelitarnej dla około 1,9 mln abonentów, co dało jej około 18% udziału w rynku płatnej telewizji.

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 kanałów, nadawanych do czerwca 2022 roku w standardzie DVB-T, a od czerwca 2022 roku również w standardzie DVB-T2/HEVC. Skokowy wzrost zainteresowania tą formą dostępu do telewizji nastąpił w 2013 roku wraz z zakończeniem procesu cyfryzacji naziemnej telewizji w Polsce i pozostaje na stabilnym poziomie. Według szacunków PMR w 2021 roku niecałe 31% gospodarstw domowych w Polsce korzystało wyłącznie z bezpłatnej telewizji naziemnej również w 2027 roku odsetek będzie utrzymywał się według prognoz PMR. Warto jednak zwrócić uwagę, że oferta płatnej telewizji przewyższa pod względem jakości oferty programowej alternatywne rozwiązania, takie jak telewizja naziemna. Kluczowymi wyróżnikami pozostają kontent dedykowany i premium, kontent dostępny na wyłączność u danego operatora, programy na żywo czy transmisje atrakcyjnych wydarzeń sportowych.

Operatorzy telewizji kablowej. Polski rynek telewizji kablowej jest silnie rozdrobniony – UKE szacuje, że działa na nim ponad 280 podmiotów – przy czym dominującą pozycję posiadają trzej najwięksi gracze – Grupa Vectra, UPC oraz Inea. PMR szacuje, że w 2021 roku łączny udział tych trzech operatorów w rynku płatnej telewizji kablowej w Polsce wyniósł 82% pod względem ilościowym.

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

Na rynku polskich operatorów kablowych następuje 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 Grupę Polsat Plus w 2018 roku czy zakończony w 2022 roku proces przejęcia kontroli nad UPC przez operatora mobilnego Play.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV). Wiodącymi operatorami IPTV w Polsce są Orange Polska oraz należąca do Grupy Polsat Plus Netia. 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 2020 roku także Cyfrowy Polsat wprowadził na rynek ofertę telewizji w technologii IPTV – 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, wynikającą z inwestycji infrastrukturalnych, w szczególności w światłowody. Pomimo wysokiej dynamiki, rozwój rynku IPTV spotyka bariery przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z nadal ograniczonego zasięgu nowoczesnej infrastruktury – w szczególności poza dużymi miastami – o przepustowości wystarczającej do świadczenia usług IPTV.

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. Z kolei 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 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 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 kontentu.

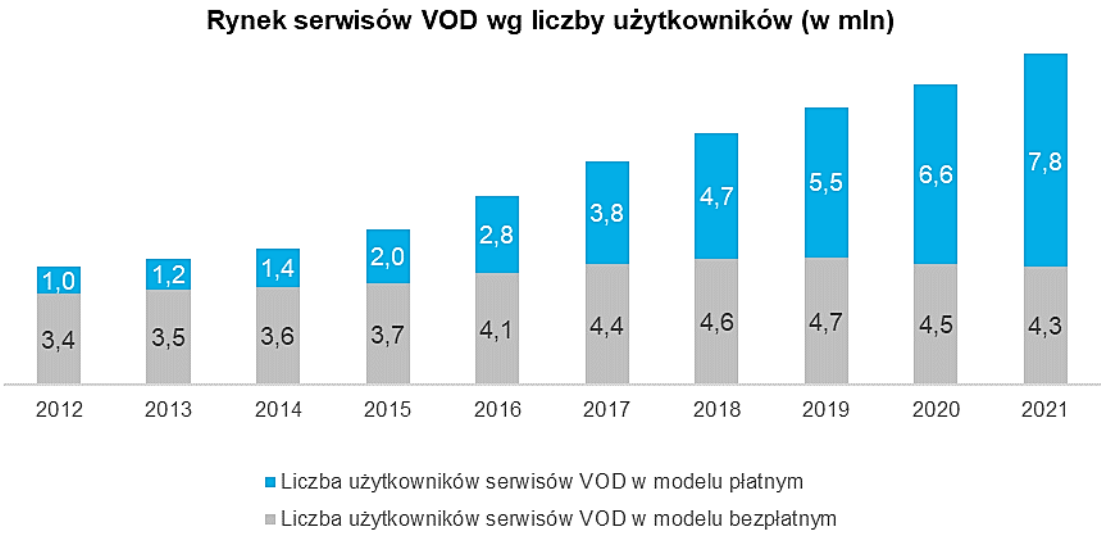
Rynek usług VOD

W Polsce sukcesywnie rozwija się rynek usług wideo na żądanie VOD i OTT (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 łączy szerokopasmowych i co za tym idzie szybkości transmisji danych, jak również zmiana preferencji konsumentów, którzy chcą mieć dostęp do ulubionych treści o dowolnej porze, na dowolnym urządzeniu, 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, player.pl, Polsat Box Go, cda premium, HBO Max oraz Canal+. Jednocześnie na rynek sukcesywnie wchodzą nowi gracze – w 2021 roku rozpoczął działalność serwis Viaplay, w 2022 roku HBO Max i Disney+, a w lutym 2023 roku zadebiutowała oferta SkyShowtime.

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 2021 roku było ponad 12 mln użytkowników serwisów VOD, tj. ok. 10% więcej niż rok wcześniej.

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 2021 roku ponad 64% krajowych użytkowników serwisów VOD zdecydowało się na korzystanie z serwisów w modelu płatnym. Trend migracji użytkowników na płatne serwisy wynika m.in. oferowanych w tych serwisach atrakcyjnych treści premium, a jednocześnie przyczyniła się do niego izolacja społeczna spowodowana pandemią COVID-19. Wg oceny PMR penetracja gospodarstw domowych ogółem płatnymi serwisami VOD kształtuje się na poziomie ok. 47% i systematycznie rośnie, co wskazuje na duży potencjał do monetyzacji tego rodzaju usługi. Jednocześnie rosnące zainteresowanie płatnymi usługami nie przekłada się na moment obecny w Polsce na widoczne co do skali nasilenie zjawiska tzw. *cord-cuttingu*, czyli rezygnacji z tradycyjnych usług płatnej telewizji.



Źródło: PMR, Rynek płatnej telewizji i VOD w Polsce 2022

Według szacunków PMR wartość polskiego rynku VOD wyniosła w 2021 roku 1,5 mld zł, wykazując wzrost rok do roku na poziomie +22%. 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 2021 roku 73% ogółu przychodów na rynku VOD.

W Polsce serwisy OTT i VOD wywierają aktualnie 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 2021 roku ok. 33% ogólnej liczby użytkowników serwisów subskrypcyjnych korzystało z usługi właśnie za pośrednictwem innego operatora. Ponadto operatorzy płatnej telewizji skutecznie konkurują z globalnym graczami VOD, rozwijając własne platformy VOD i oferując w nich polskojęzyczny kontent lepiej dostosowany do lokalnego odbiorcy, treści premium czy ekskluzywne transmisje sportowe. Istotne znaczenie ma także pakietyzacja usług, w szczególności łączenie usług telewizyjnych z dostępem do Internetu, co przekłada się korzystnie na lojalność użytkowników usługi płatnej telewizji.

Prognozy rozwoju rynku płatnej telewizji

Według prognoz PMR w latach 2022-2027 wartość rynku płatnej telewizji w Polsce będzie stabilna (średnioroczna stopa wzrostu CAGR 0,0%), przy średniorocznej dynamice liczby abonentów nieprzekraczającej -1%. Rynek pozostanie pod wpływem trzech najważniejszych trendów: wysokiej penetracji rynku usługami płatnej telewizji, dynamicznego rozwoju technologii IPTV oraz ograniczonej konkurencji ze strony bezpłatnej telewizji naziemnej oraz serwisów VOD.

Według PMR w okresie 2022-2027 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu ok. 39% udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 32% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wpierane przez dynamiczny rozwój sieci

szerokopasmowego dostępu do Internetu, w tym sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2027 roku operatorzy IPTV osiągną około 29% 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 MAX czy Amazon Prime) 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 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.17 mln w 2027 roku, przy czym tempo wzrostu tego segmentu będzie sukcesywnie wyhamowywać 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, czego przykładem jest sfinalizowane w 2022 roku nabycie telewizji kablowej UPC przez operatora telekomunikacyjnego P4.

2.1.2. Nasza oferta płatnej telewizji

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów, atrakcyjnych usług dodatkowych, nowoczesnych dekoderów oraz różnorodnych sposobów dostarczania usług telewizyjnych – zgodnie z naszą zasadą: „Dla każdego. Wszędzie”. Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, dostarczamy klientom usługi telewizyjne w technologii satelitarnej (DTH), w technologiach internetowych (IPTV i OTT) oraz naziemnie (w standardzie DVB-T2 HEVC). Dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Nasi klienci mają dostęp do ponad 160 kanałów o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. Obecnie 8 kanałów DTH i 6 kanałów IPTV/OTT nadawanych jest w jakości 4K. Kontent premium to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji, m.in. dlatego wprowadziliśmy do naszej oferty sportowe i filmowe pakiety telewizyjne, takie jak Polsat Sport Premium, Eleven Sports, Canal+ Sport 3 i 4, HBO z serwisem HBO Max czy FilmBox z serwisem HBO Max.

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

- *Pakiet S* (w cenie 30 zł/mies.) oferuje 55 kanałów, w tym kanały podstawowe i paczkę kanałów Polsat;

- *Pakiet M* (w cenie 40 zł/mies.) oferuje 77 kanałów, w tym kanały z *Pakietu S* + kanały z portfolio grupy TVN Warner Bros. Discovery (w tym kanały Eurosportu) + TVP Seriale i TVP HD + TV Republika;
- *Pakiet M Sport* (w cenie 70 zł/mies.) oferuje 83 kanały, w tym kanały z *Pakietu M* + kanały sportowe Polsatu oraz Eleven Sports + promocyjne kanały sportowe Canal+ Sport 3 i 4;
- *Pakiet L* (w cenie 70 zł/mies.) oferuje 136 kanałów, a wśród nich m.in. kanały z *Pakietu M* + ponad 50 dodatkowych kanałów filmowych, z bajkami i edukacyjnych.

Oprócz pakietów podstawowych i dodatkowych, nasza oferta zapewnia także dostęp do serwisu i aplikacji Polsat Box Go. Polsat Box Go oferuje odpłatnie i bez reklam treści Grupy oraz producentów i nadawców zewnętrznych (w tym bogatą bibliotekę treści VOD i kanały dostępne online). W ramach abonamentu telewizyjnego klienci Polsat Box mają bezpłatny dostęp do treści korespondujących z abonowanym pakietem w ramach Polsat Box Go.

Wyróżnikiem naszej oferty telewizyjnej jest dostęp do platformy Disney+ w ramach umowy abonamentowej, który Grupa Polsat Plus oferuje swoim klientom jako jedyny operator usług płatnej telewizji i telekomunikacyjnych w Polsce, zapewniając całej rodzinie dostęp do najlepszej rozrywki w jednym miejscu.

Aby przybliżyć naszą ofertę programową klientom telewizji i umożliwić im dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb i oczekiwań, do każdego z naszych pakietów abonamentowych dodajemy różne bonusy, np. 6 miesięcy telewizji bez opłat na start.

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w naszej ofercie proponujemy usługę telewizji kablowej w technologii IPTV, dzięki której odbiór kanałów telewizyjnych jest możliwy za pośrednictwem stacjonarnego Internetu szerokopasmowego od wybranych dostawców (Plus, Netia, Orange oraz operatorów ISP), czyli bez konieczności montażu anteny satelitarnej. Oferujemy także usługę telewizji internetowej OTT, która umożliwia odbiór kanałów telewizyjnych przez Internet od dowolnego dostawcy, w dowolnej technologii.

W ramach oferty płatnej telewizji oferujemy naszym klientom możliwość najmu dekodera. Cena dekodera zależy od wybranego przez klienta pakietu. Z reguły im wyższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydium ponoszone przez nas. Subsydiowanie dekoderów postrzegamy jako narzędzie niezbędne przy pozyskiwaniu nowych klientów. W celu zwiększenia satysfakcji klientów zapewniamy profesjonalny serwis gwarancyjny dekoderów. Wszystkie nowe dekodery produkowane są w naszej fabryce w Mielcu. Stale pracujemy nad rozwojem portfolio dostępnych urządzeń, dlatego w 2021 roku włączyliśmy do oferty dwa nowe modele – Polsat Box 4K i Polsat Box 4K Lite – z funkcjonalnością Duo umożliwiającą swobodną zmianę technologii odbioru sygnału telewizyjnego (z satelitarnej na kablową IPTV).

2.1.3. Oferta internetowych serwisów rozrywkowych Polsat Box Go i Polsat Go

Internetowy serwis rozrywkowy Polsat Box Go oferuje widzom w Polsce najbardziej różnorodną bazę legalnych treści wideo i live, a także około 130 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z największych wydarzeń sportowych, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów – także w jakości 4K, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez krajowych i zagranicznych licencjodawców. Polsat Box Go proponuje kilkaset godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata.

W 2021 roku, oprócz posiadanych już praw do, między innymi, Ligii Mistrzów, Plus Ligii czy Energa Basket Ligii, oferta treści sportowych platformy powiększyła się o transmisje meczów piłki nożnej PKO BP Ekstraklasy, jak również transmisje wszystkich meczy piłkarskiej Fortuna 1 Ligi oraz siatkarskiej Tauron Ligi. W ofercie zaczęto także regularnie i na wyłączność prezentować pełne sezony najnowszych polskich seriali

premium. W 2022 roku nasza oferta została dodatkowo poszerzona o możliwość zakupu wraz z pakietem Polsat Box Go Premium dostępu do usługi Disney+ , kanały w języku ukraińskim oraz kanały nadawane w jakości 4K.

Polsat Box Go udostępnia użytkownikom treści w jednym z dwóch modeli płatnych. Pierwszy to dostęp pojedynczy, w którym klient płaci ustaloną kwotę za dostęp do konkretnego materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i/lub kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę. Polsat Box Go oferuje również możliwość pobierania wybranych treści i oglądania ich offline.

Dzięki stronie www.polsatboxgo.pl oraz dedykowanym aplikacjom zasoby serwisu Polsat Box Go 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.

W 2021 roku Telewizja Polsat uruchomiła nowy **serwis rozrywki online Polsat Go** z najlepszymi serialami, programami rozrywkowymi i innymi treściami znanymi z kanałów Telewizji Polsat. Treści dostępne są na dowolnym urządzeniu - komputerze, smartfonie, tablecie oraz telewizorze – w modelu reklamowym, tj. treści udostępniane są bezpłatnie, natomiast przychody generowane są z reklam emitowanych w serwisie.

Polsat Go jest dostępny w aplikacjach na urządzeniach mobilnych (Android, HMS i iOS) i telewizorach Smart TV, Android TV i Apple TV.

2.1.4. 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. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych. Regularnie podejmujemy działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu ze względu na istotne ryzyka, jakie stwarza dla naszej działalności, a co za tym idzie - przychodów. Zgodnie z umową z Nagravision, w przypadku wykrycia nieautoryzowanego dostępu do naszych usług, jeśli nie ma innej możliwości, Nagravision wymienia system 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-T2, system Irdeto zapewnia bezpieczeństwo również w systemach satelitarnych (DTH) oraz IPTV. Irdeto zapewnia 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 SD, HD oraz 4K.

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam emitowanie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelitach Hot Bird. Centrum wyposażone jest w najnowsze

systemy informatyczne oraz układy audio i wideo, co umożliwia nam nadawanie kanałów telewizyjnych w jakości SD, HD i 4K.

Posiadamy również 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 głównym 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. Regularnie przeprowadzamy modernizacje systemów kompresji pracujących na potrzeby wynajmowanych przez nas ośmiu transponderów. Dzięki takim operacjom zyskujemy pojemność na dodatkowe kanały telewizyjne 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-T2

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T2 na multipleksie dedykowanym telewizji mobilnej. W czerwcu 2022 roku zakończył się ogólnopolski program zwolnienia części pasma 470 – 790 MHz dotychczas wykorzystywanego przez naziemną telewizję cyfrową (NTC) oraz migracji multipleksów NTC działających w tym paśmie z technologii DVB-T do technologii DVB-T2. Obecnie usługa jest realizowana na częstotliwościach z zakresu 470-694 MHz przeznaczonych do świadczenia mobilnych audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych na obszarze całego kraju, w radiokomunikacyjnej służbie radiodyfuzyjnej, którymi dysponuje nasza spółka zależna INFO-TV-FM Sp. z o.o.

Dekodery

W celu optymalizacji kosztów, prowadzimy własną produkcję dekoderów w należącej do Grupy spółce InterPhone Service Sp. z o.o. W portfolio InterPhone Service znajdują się produkty telekomunikacyjne do transmisji danych w technologii LTE oraz sprzęt elektroniczny powszechnego użytku, m.in. dekodery, urządzenia pomiarowe, wzorniki, komponenty elektroniczne i inne. Fabryka mieści się na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK MIELEC.

Dzięki własnej produkcji obniżyliśmy zarówno koszt jednostkowy sprzętu w porównaniu do kosztów zakupu od dostawców zewnętrznych, jak również koszt obsługi serwisowej. Posiadamy pełną kontrolę nad

oprogramowaniem i interfejsem dekoderów, dzięki czemu możemy zachować logikę nawigacji we wszystkich rozwiązaniach, co ułatwia naszym klientom zmiany posiadanych modeli sprzętu i zapewnia nam większą elastyczność przy dostosowywaniu go do potrzeb klientów.

Stosując podejście *„smart followers"* w zakresie nowoczesnych technologii stosowanych w produktach światowej klasy dostawców opracowaliśmy nową linię dekoderów, w których wprowadziliśmy rozwiązania hybrydowe pozwalające na przełączanie się między różnymi alternatywnymi metodami dostarczania sygnału telewizyjnego. Technologie te stanowią bazę dla usług i produktów dodatkowych, które rozszerzają portfolio usług Grupy.

Przeważająca większość udostępnionych klientom dekoderów stanowią urządzenia naszej produkcji. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi partnerami, przede wszystkim z firmami Samsung, ADB, Sagem, Teleste, Edgeware, Vector, Dell w celu rozwoju naszych rozwiązań. Współpracujemy z wiodącymi producentami telewizorów w zakresie umożliwienia odbioru naszego sygnału satelitarnego. Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie.

Dystrybucja treści internetowych

W 2021 roku telewizja internetowa IPLA została połączona z usługą Cyfrowy Polsat Go, w ramach której użytkownicy otrzymali zupełnie nową, nowoczesną platformę streamingową Polsat Box Go, której aplikacje zostały zbudowane z wykorzystaniem nowoczesnych trendów z zakresu UX/UI *(User Experience and User Interface)*. Do świadczenia usługi Polsat Box Go wykorzystaliśmy 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 oraz własną infrastrukturę CDN (ang. *Content Distribution Network* – sieć dystrybucji treści). Dodatkowo wykorzystujemy technologie uniezależniające nas w doborze dowolnego systemu dystrybucji. W 2022 roku oddaliśmy do użytku zupełnie nowy system kodujący Livebox 2.0, dzięki któremu znacząco obniżyliśmy liczbę przesyłanych danych bez wpływu na jakość, jak również wprowadziliśmy szereg nowych funkcjonalności związanych z nadawaniem kanałów linearnych. W efekcie możemy oferować usługi o bardzo wysokiej jakości przy równoczesnej optymalizacji kosztów przesyłu, co jest istotne w sytuacji nadawania ponad stu kanałów linearnych czy przeprowadzania transmisji PPV.

Nasza platforma wykorzystuje autorski system rekomendacji umożliwiający serwowanie użytkownikowi treści dostosowanych do jego preferencji. Zastosowany przez nas system protekcji (Multi DRM) umożliwia nam także oferowanie płatnego kontentu na różnych przeglądarkach, urządzeniach mobilnych, smartTV oraz niezależnych dekoderach. 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

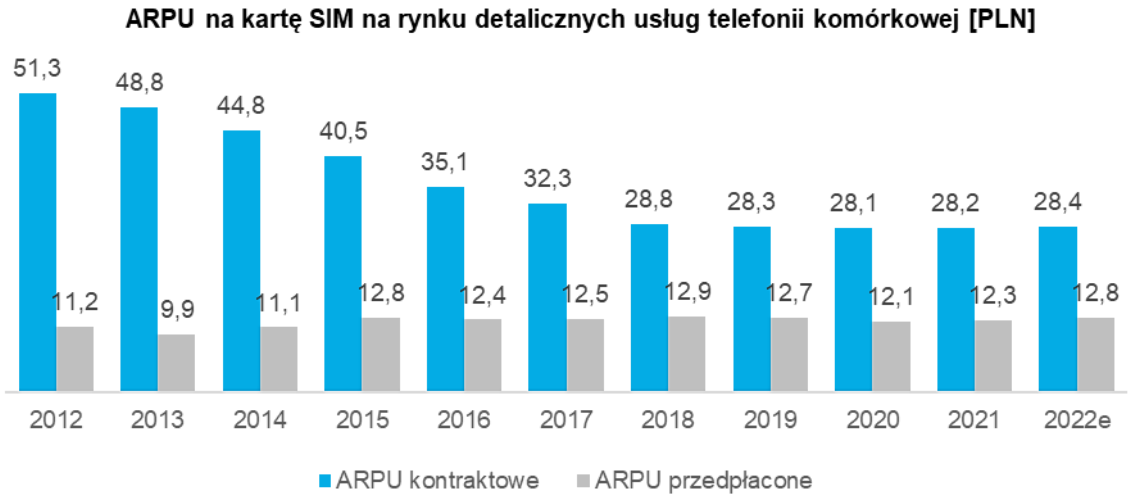
Wartość i dynamika rynku

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według szacunków PMR na jednego mieszkańca kraju przypada statystycznie ponad 1,5 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. Począwszy od 2017 roku poziom penetracji kartami SIM znajduje się w widocznym trendzie wzrostowym i jednocześnie wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego, który na koniec 2021 roku przekroczył 71%. 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.

Telefonia mobilna pozostaje pod względem wartościowym największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego, stanowiąc 58% jego wartości w 2021 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). PMR ocenia, że w 2021 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako całkowite przychody operatorów z usług detalicznych i hurtowych (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów), wyniosła 26,6 mld zł (+1% r/r).

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. PMR szacuje, że w 2022 roku średni przychód w przeliczeniu na kontraktową kartę SIM na rynku detalicznym wynosił 28,4 zł, co stanowi jeden z najniższych poziomów pośród krajów członkowskich UE. Należy jednak odnotować, iż w 2021 roku – według szacunków PMR – poziom ARPU na kontraktową kartę SIM wykazał po raz pierwszy od szeregu lat lekką tendencję wzrostową, która była kontynuowana w 2022 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2022

Przełamanie długoletniego trendu spadkowego na poziomie ARPU wynika ze zmian taktyk ofertowych poszczególnych operatorów MNO odnotowanych w ostatnich latach. W latach 2019-2021 roku jednym z najważniejszych wydarzeń polskim rynku telefonii komórkowej było sukcesywne wprowadzanie korekt cenników według strategii *more-for-more*. Do tej pory telekomy przez szereg lat prowadziły 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 poszerzanie zasięgu i przepustowości sieci mobilnych celem sprostania rosnącemu popytowi na transmisję danych. Efekty wprowadzonych zmian w poziomach cen widać było na koniec 2022 roku, kiedy PMR oszacował, że wartość detalicznego rynku telefonii komórkowej wyniosła 16,7 mld zł, notując 6% wzrost r/r.

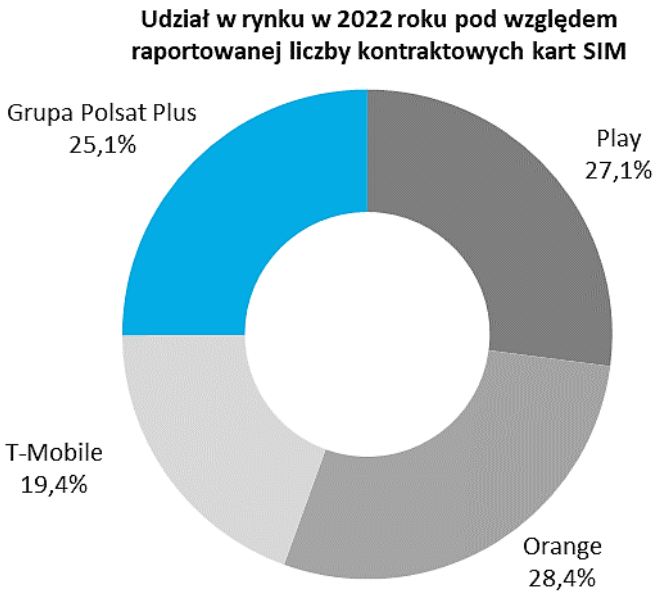
Jednym z kluczowych trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według PMR w 2021 roku ponad 85% przychodów detalicznych z telefonii mobilnej zostało wygenerowanych przez klientów usług kontraktowych. Koncentracja operatorów na klientach usług kontraktowych z jednej strony 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 2021 roku o blisko 24% r/r do poziomu 7,0 mld GB. Oznacza to, że w 2021 roku klient sieci komórkowej zużywał średnio 10,7 GB miesięcznie – o 1,3 GB więcej niż 2020 roku, 4,1 GB więcej niż w 2019 roku i ponad dwukrotnie więcej niż w 2018 roku. Konsumpcja danych w sieciach mobilnych wyraźnie wzrosła w trakcie 2020 roku, co spowodowane było rosnącą powszechnością pracy zdalnej i nauki w domu, wywołanymi ograniczeniami wprowadzanymi na skutek pandemii COVID-19 i nadal utrzymuje trend wzrostowy.

Otoczenie konkurencyjne

Polski rynek telefonii komórkowej jest spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. W Polsce działa czterech wiodących operatorów infrastrukturalnych: należący do Grupy Polsat Plus Polkomtel (sieć Plus), Orange Polska (sieć Orange), T-Mobile Polska (sieć T-Mobile) i P4 (sieć Play). Poza tym, według danych UKE, na koniec 2021 roku na rynku działało 120 podmiotów MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest relatywnie niski (wyłączając MVNO należące do Grupy Polsat Plus, wg PMR na koniec 2021 roku pozostali operatorzy wirtualni posiadali łącznie około 1,2 mln kart SIM).

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2022 roku.



Źródło: Szacunki własne na podstawie danych opublikowanych przez operatorów, z wykluczeniem kart m2m.

Operatorzy infrastrukturalni (MNO). W Polsce komercyjnie działa czterech mobilnych operatorów infrastrukturalnych (MNO), posiadających własne pasma częstotliwości oraz infrastrukturę konieczną, by móc samodzielnie świadczyć usługi mobilne tj. Polkomtel, Orange, T-Mobile oraz P4.

Zgodnie z naszymi szacunkami ok. 97% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2022 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 Plus. W 2021 roku Polkomtel połączył się ze spółką Aero 2, przejmując obowiązek świadczenia, w ramach zobowiązań koncesyjnych, usługi bezpłatnego szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi detaliczne w modelu prepaid przy użyciu marki „wRodzinie".

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 na Kartę, Fakt Mobile oraz Virgin Mobile. W 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. Krokiem w kierunku realizacji zapowiadanej strategii było przejęcie w kwietniu 2022 roku przez P4 operatora kablowego UPC Polska. Ponadto P4 zawarł umowy hurtowe umożliwiające świadczenie usług szerokopasmowego Internetu stacjonarnego na bazie infrastruktury Orange Polska i Światłowód Inwestycje.

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, Światłowód Inwestycje oraz umowy z firmami Nexera oraz Fiberhost.

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

MNO	Pasmo częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel	900 MHz	2x5 MHz	31 grudnia 2023
		2x9 MHz	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	14 września 2029
		2x19,6 MHz + 2x0,2 MHz	31 grudnia 2037
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 4x0,1 MHz	31 grudnia 2037
	2600 MHz	1x50 MHz	31 grudnia 2024
		2x20 MHz	25 stycznia 2031
	420 MHz	2x2,5 MHz	31 grudnia 2035
Orange	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2031
	900 MHz	2x6,8 MHz	6 lipca 2029

MNO	Pasmo częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 2x0,4 MHz	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 4x0,1 MHz	31 grudnia 2037
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2031
T-Mobile	800 MHz	2x10 MHz	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	28 lutego 2026
	1800 MHz	2x10 MHz	31 grudnia 2027
		2x9,6 MHz + 4x0,2 MHz	12 sierpnia 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 4x0,1 MHz	31 grudnia 2037
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2031
P4	800 MHz	2x5 MHz	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 MHz	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 4x0,1 MHz	31 grudnia 2037
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2031

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE z dnia 4 stycznia 2023 roku

Infrastruktura mobilna. W ostatnich lat nasilił się na świecie trend wydzielania i monetyzacji infrastruktury mobilnej, m.in. na skutek oczekiwań operatorów, że rozwój nowoczesnej technologii 5G pociągnie za sobą konieczność intensywnej rozbudowy sieci mobilnej, a co za tym idzie znacznych nakładów inwestycyjnych. Współpraca operatorów mobilnych oraz ewentualne zaangażowanie niezależnych operatorów infrastrukturalnych może przyczynić się do istotnego obniżenia kosztów związanych z rozwojem technologii mobilnej, przede wszystkim w wyniku współdzielenia infrastruktury i jej optymalnej rozbudowy.

W Polsce pierwszym przykładem takiego działania było nawiązanie współpracy infrastrukturalnej pomiędzy dwoma operatorami MNO. W celu planowania, budowy oraz utrzymania 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.

W ostatnim czasie rynek telekomunikacyjny w skali globalnej w większym niż w przeszłości stopniu zmierza w kierunku zaangażowania wyspecjalizowanych, niezależnych operatorów infrastrukturalnych do współpracy w optymalizacji i rozbudowie mobilnej infrastruktury telekomunikacyjnej. W Polsce pozycję niezależnego operatora infrastrukturalnego skutecznie buduje Cellnex Telecom. W marcu 2021 roku Cellnex nabył od Playa 60% udziałów w spółce On Tower Poland, która kontroluje pasywną infrastrukturę mobilną wybudowaną przez Playa (ok. 7,4 tys. lokalizacji). Ponadto w lipcu 2021 roku Cellnex nabył od Grupy Polsat

Plus infrastrukturę mobilną w warstwie pasywnej i aktywnej (ok. 7 tys. lokalizacji). Oczekuje się, iż współpraca operatorów mobilnych i niezależnych operatorów infrastrukturalnych może przyczynić się do zwiększenia tempa rozbudowy sieci 5G w sposób optymalny kosztowo.

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 2021 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło w Polsce 120 operatorów, podczas gdy w roku 2017 roku działalność tego typu zadeklarowało 31 podmiotów. Czterokrotny wzrost w liczbie operatorów MVNO należy przypisywać pojawieniu się na rynku firm, które posiadają umowę z operatorem komórkowym (MNO) i odsprzedają usługi kolejnym małym operatorom.

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 2021 roku wyniósł 4,1%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2021 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 2,4% całkowitej wartości polskiego rynku usług mobilnych.

Jednocześnie odnotować warto, iż część operatorów MVNO buduje skalę swojej działalności z intencją docelowego odsprzedania swoich biznesów na rzecz operatorów MNO. Decyzje takie mogą zapadać zwłaszcza w sytuacji, gdy pomimo relatywnego sukcesu rynkowego operatorzy MVNO nie są w stanie zapewnić satysfakcjonującej rentowności swojego przedsięwzięcia, do czego przyczynia się bardzo niski poziom cen detalicznych oferowanych przez operatorów MVNO. W szczególności zjawisko to uwidoczniło się w postaci przejęcia kontroli nad Virgin Mobile przez P4 w 2020 roku, czy przejęcia kontroli nad Premium Mobile przez Polkomtel w 2021 roku.

Prognozy rozwoju rynku telefonii komórkowej

W kolejnych latach kluczowe znaczenie dla kierunku rozwoju rynku mobilnego w Polsce będzie w dalszym ciągu miało repozycjonowanie cenników w górę, rozpoczęte w połowie 2019 roku. Czynnikiem, które może 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. Także sytuacja makroekonomiczna, w tym szczególnie ewentualny dalszy wzrost presji inflacyjnej, będzie mieć wpływ na rozwój rynku mobilnego.

Jednocześnie do końca 2024 roku przychody operatorów telekomunikacyjnych pozostaną pod presją regulacyjną wynikającą z sukcesywnego obniżania maksymalnych stawek MTR i FTR, regulowanych unijnym rozporządzeniem dotyczącym jednolitych stawek opłaty hurtowej. Co istotne, czynnik ten będzie miał ograniczony wpływ na poziom rentowności operatorów telekomunikacyjnych, a w szczególności operatorów mobilnych.

PMR prognozuje, że rynek telefonii mobilnej, mierzony całkowitymi przychodami operatorów z uwzględnieniem przychodów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów będzie rósł w średniorocznym tempie 2,5% (CAGR 2022-2027) do roku 2027, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 30,8 mld zł. Motorem wzrostu w kolejnych latach będzie segment transmisji danych oraz rosnące przychody ze sprzedaży sprzętu, podczas gdy przychody z połączeń głosowych będą w dalszym ciągu notowały ujemną dynamikę, a przychody hurtowe będą spadały do 2024 roku. Dodatkowym pozytywnym czynnikiem będzie wzrost przychodów roamingowych oraz migracja klientów z ofert przedpłaconych na abonamentowe. Jeśli jednak spojrzeć wyłącznie na rynek detaliczny usług telefonii komórkowej (po wyłączeniu przychodów hurtowych i ze sprzedaży sprzętu), PMR spodziewa się w latach 2022-2027 wyraźnej pozytywnej dynamiki (CAGR

+3,0%), co jest pochodną zainicjowanych w latach 2019-2022 podwyżek cen usług komórkowych, a także migracji użytkowników na droższe taryfy 5G.

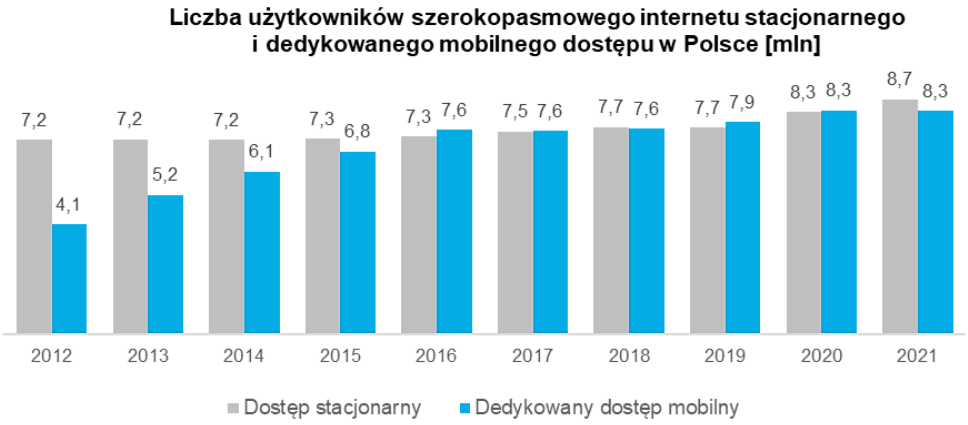
Wg szacunków PMR w latach 2022-2027 baza kart SIM użytkowanych w Polsce będzie rosnąć organicznie, przy czym w perspektywie długookresowej rynek będzie podlegał stabilizacji (roczne wzrosty wolumenowe na poziomie ok. 3%). W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment biznesowy, 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, a wzrost liczby przedpłaconych kart SIM obserwowany w 2022 roku w związku z napływem uchodźców z Ukrainy będzie zdaniem PMR czynnikiem krótkookresowym.

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 2022 roku operatora zmieniło ok. 1,4 mln użytkowników. Warto odnotować, iż po kilku latach spadków na rynku MNP, w latach 2021-2022 odnotowano stabilizację wolumenu przenoszonych pomiędzy sieciami numerów. 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 m.in. popularyzacji ofert wiązanych.

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, technologie mobilne, takie jak modem mobilny czy router działający na przykład przy wykorzystaniu technologii LTE czy 5G czy technologie satelitarne. W Polsce szerokopasmowy Internet dostarczany jest przez łącza kablowe i sieci bezprzewodowe.

Zgodnie z szacunkami opublikowanymi w raportach PMR, w 2021 roku w Polsce było 8,7 mln (+5,7% r/r) aktywnych łączy stałego dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz 8,3 mln kart SIM z dostępem do dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu (wyłączając transmisję danych w smartfonach w ramach taryf głosowych). Wg PMR penetracja gospodarstw domowych usługami dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu z wyłączeniem transmisji danych w smartfonach kształtowała się w 2021 roku na poziomie 52%, jednak jeżeli uwzględnić transmisję danych w ramach taryf głosowych penetracja usługami mobilnego Internetu wyniosła wg PMR 87%.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek mobilnego Internetu i usług dodanych w Polsce 2022 oraz Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2022

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 wyższej penetracji tymi ofertami. Około ¾ użytkowników smartfonów aktywnie korzysta z mobilnej transmisji danych. PMR szacuje liczbę użytkowników telefonów komórkowych korzystających z mobilnego Internetu w ramach transmisji danych w 2021 roku na 24,7 mln (+4% r/r).

Pomimo rosnącej popularności usługi transmisji danych w smartfonach, dedykowany bezprzewodowy dostęp pozostanie, naszym zdaniem, ważnym segmentem rynku internetowego z uwagi na fakt, że wykorzystywany jest on w Polsce na szeroką skalę do użytku stacjonarnego. Jest to spowodowane m.in. niskim poziomem urbanizacji Polski oraz relatywnie 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 stacjonarny dostęp są w Polsce usługami bardziej komplementarnymi niż substytutami.

PMR szacuje, że wartość rynku stacjonarnego dostępu do Internetu wyniosła w 2021 roku 4,6 mld zł, odnotowując rekordowe tempo wzrostu na poziomie 8,7% w porównaniu do roku 2020. Ważnym motorem wzrostu była rosnąca liczba użytkowników Internetu, wynikająca z pandemii COVID-19 oraz istotnie zwiększonych potrzeb zapewnienia dostępu do łączy o wysokiej przepustowości w warunkach pracy i nauki zdalnej. Jednocześnie za wzrostem wartości rynku stały wyższe ceny usług związane m.in. z wyższymi przepustowościami łączy oferowanych klientom w związku z popularyzacją łączy światłowodowych oraz z realizacją strategii *„more-for-more”* przez operatorów mobilnych. Efektem powyższych czynników była wysoka dynamika r/r ARPU z usług Internetu stacjonarnego (+2% r/r), który to wskaźnik, według danych PMR, wyniósł 46 zł w 2021 roku. Z kolei wartość rynku dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu (z wyłączeniem usług transmisji danych w taryfach smartfonowych) wyniosła w 2021 roku 2,3 mld zł (+6% 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.

Technologią która najszybciej zyskuje na popularności i w 2021 roku została po raz pierwszy w historii najpopularniejszą przewodową technologią dostępową był dostęp światłowodowy (FTTx), z udziałem w rynku stacjonarnego dostępu do Internetu oszacowanym przez PMR na 36%.

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 2022 roku docierała do ok. 7,1 mln gospodarstw domowych (z uwzględnieniem dostępu udzielanego odpłatnie na rzecz Orange przez podmioty trzecie). Z kolei Netia sukcesywnie realizuje plan inwestycyjny dotyczący kompleksowej modernizacji swojej obejmującej około 3,2 miliona gospodarstw domowych sieci dostępowej, w której dominują technologie światłowodowe.

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, Fiberhost (infrastrukturalna jednostka wydzielona z Inea), Nexera czy Tauron.

Według raportu PMR, rynek świadczenia usług dostępu do Internetu w technologii światłowodowej jest aktualnie silnie rozdrobniony, o czym świadczy fakt, iż czterej najwięksi działający na tym rynku usługodawcy (Orange, Inea, Netia i Multimedia Polska) kontrolowali w 2021 roku zaledwie około 47% 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 strategie rozwoju oparte są na konwergencji. Obecnie usługi hurtowego dostępu świadczą Orange (na rzecz T-Mobile i Netii), Inea (na rzecz Orange, T-Mobile, UPC czy Netii), Netia (na rzecz Polkomtel) oraz Vectra (na rzecz Play). Także Nexera czy Tauron, podmioty działające wyłącznie w modelu hurtowym, udostępniają swoje sieci światłowodowe operatorom MNO.

Jednocześnie warto odnotować, iż dzięki poczynionym w ostatnich latach, znaczącym inwestycjom w rozbudowę infrastruktury światłowodowej i jej popularyzacji w dobie pandemii COVID-19, Polska nadrabia dystans dzielący ją od krajów Unii Europejskiej. Według rankingu opublikowanego przez FTTH Council Europe Polska znajduje się w czołówce europejskiej, jeśli chodzi o rozwój sieci światłowodowych, z penetracją na poziomie 47,4% we wrześniu 2022 roku, przy średniej dla 27 państw Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii na poziomie 48,5%. Pośród najbardziej zaawansowanych krajów europejskich (Łotwa, Hiszpania) poziom penetracji światłowodem sięgał 89%.

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową była w 2021 roku technologia kablowa (TVK) - ok. 34% udziału w 2021 roku w rynku zdefiniowanym jako obejmujący wyłącznie technologie stacjonarne. Głównymi operatorami działającymi na tym rynku są UPC Polska i Grupa Vectra-Multimedia.

W Polsce w dalszym ciągu popularny jest dostęp w technologii xDSL, którego udział w rynku stacjonarnego dostępu do Internetu PMR oszacował na 17% w 2021 roku. Dominującym podmiotem działającym w technologii xDSL jest Orange, który równocześnie konsekwentnie realizuje strategię rozbudowy sieci światłowodowej. Drugim największym operatorem xDSL jest Netia, spółka z Grupy Polsat Plus.

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: Orange, Polkomtel, P4 oraz T-Mobile. Według szacunków PMR w 2021 roku ci czterej 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 2021 roku liczba użytkowników korzystających z mobilnego Internetu przez smartfona wyniosła 24,7 mln przy tempie wzrostu ponad 4% r/r, generując blisko 65% 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. Dodatkowym czynnikiem, który pozytywnie przełożył się na wzrost tego segmentu rynku była pandemia COVID-19 i związany z nią wzrost znaczenia usług data w telefonie.

W porównaniu do pozostałych krajów UE rynek szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu w Polsce jest mocno rozbudowany. Ma to związek z wciąż 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 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 alternatywne 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).

PMR prognozuje, że w latach 2022-2027 będzie silnie rósł segment dostępu do Internetu i mobilnych usług dodanych w telefonie (CAGR 2022-2027 na poziomie 8,0% w ujęciu wartościowym). Jednocześnie PMR oczekuje, że w latach 2022-2027 ruch transmisji danych w sieciach komórkowych wzrośnie z poziomu ok. 7 EB w 2021 roku do ok. 18 EB. Prognozowany silny wzrost ruchu w sieci połączony z rosnącym ARPU z usług mobilnych (strategia *more-for-more*) przełoży się w kolejnych latach na budowę przychodów operatorów mobilnych.

Prognozy dla rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według prognoz PMR w kolejnych latach obecna proporcja 50:50 między liczbą abonentów stałego dostępu do Internetu a liczbą kart SIM dedykowanego mobilnego dostępu będzie się stopniowo zmieniać na korzyść dostępu stacjonarnego. PMR prognozuje, że w 2027 z technologii stacjonarnych będzie korzystało ok. 10,1 mln internautów, a z technologii mobilnych – ok. 8,8 mln. 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 2022-2027 wykazywała stale pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 5,4% (CAGR 2022-2027), osiągając w 2027 roku poziom 6,4 mld zł. W przypadku dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu (wyłączając transmisję danych w taryfach głosowych) PMR prognozuje, że rynek będzie rósł w średniorocznym tempie 4,3% (CAGR 2022-2027) i w 2027 roku osiągnie wartość 3,0 mld zł.

W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypierała będzie 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 2027 roku udział technologii światłowodowych w ogólnej liczbie stacjonarnych łączy wyniesie 57% wobec 25% w 2019 roku. Drugą najpopularniejszą technologią będą łącza oferowane przez operatorów kablowych z udziałem na poziomie ok. 31% w 2027 roku.

2.2.3. Oferta usług telekomunikacyjnych

Oferujemy szeroki wachlarz usług telekomunikacyjnych adresowanych do klientów indywidualnych oraz biznesowych, w tym m.in. usługi mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, usługi telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi ICT oraz rozwiązania z obszaru Internetu Rzeczy (IoT).

Do świadczenia usług mobilnych wykorzystujemy m.in. sieć 5G opartą o dedykowane pasmo 2600 MHz w technologii TDD. Polkomtel, operator sieci Plus, jako jedyny operator na polskim rynku przeznaczył dla potrzeb 5G osobne, dedykowane pasmo. Rozwiązanie to pozwoliło na wdrożenie technologii 5G bez przyspieszonego trybu zamykania starszych technologii (głównie 3G) dając możliwość niezakłóconego korzystania z dostępu do Internetu urządzeniom klientów wykorzystującym dotychczasowe technologie transmisji danych. 5G w dodatkowym paśmie 2600 MHz gwarantuje klientom sieci Plusa najwyższe parametry prędkości potwierdzone w niezależnych testach. W podsumowaniu rankingów przeprowadzonych w 2022 roku przez SpeedTest.pl sieć 5G Plusa charakteryzowała się najwyższą średnią szybkością pobierania danych, a jej wynik zdecydowanie przewyższał średnie prędkości pobierania w sieciach 5G innych operatorów oraz za pośrednictwem starszej technologii LTE.

Do świadczenia usług stacjonarnego dostępu do Internetu korzystamy z szerokopasmowej infrastruktury stacjonarnej naszej spółki zależnej Netia oraz dostępu hurtowego do sieci przewodowych innych operatorów.

Rozwiązania dla klientów indywidualnych

Mobilne i stacjonarne usługi głosowe świadczymy klientom indywidualnym za pośrednictwem naszych spółek zależnych Polkomtel, Netia i Premium Mobile. Oferta dla indywidualnych klientów kontraktowych jest ustandaryzowana i obejmuje różnorodne plany taryfowe. Nasza oferta usług mobilnych dostępna jest także w modelu przedpłaconym oraz w ramach oferty mix (połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej). Kontraktowe mobilne usługi głosowe mogą być łączone przez naszych klientów z innymi usługami Grupy Polsat Plus w ramach programu lojalnościowego SmartDOM.

Oferta mobilnych usług głosowych jest świadczona klientom pod naszą główną marką Plus oraz submarką Plush, a także pod markami Premium Mobile, a2mobile i Netia. Oferta stacjonarnych usług głosowych jest świadczona głównie pod marką Netia.

Mobilne usługi głosowe. Nasza oferta kontraktowa mobilnych usług głosowych 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 Polsat Box Go i Polsat Go, czy usługi ochrony Internetu, naprawy urządzenia i inne usługi dodane (VAS). 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, przesyłać nieograniczoną liczbę SMS-ów oraz MMS-ów. W ramach abonamentu oferujemy klientom 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 z dodatkowym rabatem.

W styczniu 2021 roku po raz pierwszy zaoferowaliśmy pod marką Plus taryfy dedykowane do korzystania z technologii 5G, a następnie w sierpniu 2021 roku udostępniliśmy technologię 5G we wszystkich taryfach Plusa. Sukcesywnie technologia 5G wchodziła również do oferty pozostałych marek z naszego portfolio.

Umowy kontraktowe są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące, a w submarce Plush i ofercie Premium Mobile 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 wynosi obecnie od 39 zł do 99 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 sztywnych zobowiązań miesięcznych, a klienci są zobowiązani do doładowywania konta tylko, jeśli chcą korzystać z usług. Usługi głosowe prepaid oferowane są zarówno pod naszą wiodącą marką Plus, jak i submarkami Plush i a2mobile. W czerwcu 2021 roku do oferty usług przedpłaconych *Plus na kartę* został wprowadzony pakiet *Bez limitu* dedykowany do technologii 5G, z pakietem danych 20GB 5G w cenie 40zł/30 dni. W marcu 2022 roku, a następnie w lutym 2023 roku zmodyfikowaliśmy nasze oferty przedpłacone podnosząc m.in. opłaty za minutę połączenia krajowego do odpowiednio 0,39 zł i 0,49 zł oraz opłaty za SMS do odpowiednio 0,25 zł i 0,29 zł.

Stacjonarne usługi głosowe. Netia oferuje kontraktowe stacjonarne usługi głosowe, obejmujące nielimitowane połączenia na telefony stacjonarne i komórkowe w Polsce oraz międzynarodowe do wybranych krajów, w szczególności do USA i Kanady.

Mobilne i stacjonarne usługi dostępu do Internetu świadczymy klientom indywidualnym za pośrednictwem naszych spółek zależnych Polkomtel, Netia i Premium Mobile. Klientów Internetu mobilnego posiada również Cyfrowy Polsat, przy czym w trakcie 2021 roku zaprzestaliśmy sprzedaży tej usługi pod marką Cyfrowy Polsat, sukcesywnie migrując istniejącą bazę klientów do marki Plus.

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 mobilnych bądź stacjonarnych. Obecnie w zasięgu naszej usługi internetowej LTE Plus znajduje się 100% Polaków, blisko 97% jest w zasięgu Internetu LTE Plus Advanced, a ponad 50% w zasięgu sieci 5G. W zasięgu naszego Internetu stacjonarnego, dostępnego zarówno w oparciu o rozległą, ogólnopolską infrastrukturę stacjonarną Netii, jak i światłowodowe sieci szerokopasmowe innych operatorów, znajduje się obecnie około 40% polskich gospodarstw domowych.

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. Kontraktowe usługi dostępu do Internetu mogą być łączone z innymi usługami Grupy Polsat Plus w ramach programu lojalnościowego SmartDOM.

Mobilny dostęp do Internetu w modelu kontraktowym. 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 ramach oferty kontraktowej klienci mają możliwość zakupu lub najmu urządzeń do transmisji danych (w tym modemów USB, routerów stacjonarnych i mobilnych oraz Zestawów Internetu Domowego). Dodatkowo dostępne są tablety, laptopy i inne urządzenia w modelu sprzedaży ratalnej, jak również oferta bez sprzętu.

W ramach oferty dostępne są pakiety danych podstawowych od 50 GB do 1000 GB. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od 39 zł za pakiet 50 GB w modelu „tylko SIM" do 129 zł za pakiet 1000 GB. Umowy na usługi kontraktowe są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące.

Mobilny dostęp do Internetu w modelu przedpłaconym. Klientom, którzy preferują model przedpłacony, proponujemy taryfy prepaid, w których po każdorazowym doładowaniu konta klient otrzymuje automatycznie

określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania. Kwoty doładowania wahają się od 5 zł do 200 zł, w ramach których klient dostaje w bonusie od 2 GB do 100 GB i okres ważności konta od 5 do 180 dni. Za pieniądze z doładowania klient może kupić dodatkowe pakiety w cenie do 40 zł, oferujące, w zależności od wybranego pakietu, nielimitowane rozmowy, SMSy i MMSy oraz dodatkowe GB danych. Dodatkowo na aktywnie sprzedawanych taryfach udostępnione zostało 5G.

Zestaw Internetu Domowego. Stworzyliśmy unikalny Zestaw Internetu Domowego, dzięki któremu możemy zaproponować naszym klientom produkt stanowiący alternatywę dla Internetu stacjonarnego. Zestaw Internetu Domowego sprawdza się idealnie w miejscach nietypowych, ze słabą dostępnością i siłą sygnału internetowego, także tam, gdzie nie ma Internetu kablowego.

Oparty o specjalne rozwiązanie techniczne ODU-IDU (ang. Outdoor Unit Indoor Unit) Zestaw Internetu Domowego składa się z zewnętrznego modemu (ODU) oraz wewnętrznego routera WiFi (IDU). 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 do znajdującego się w mieszkaniu routera Wi-Fi IDU, a ten rozprowadza go po wszystkich pomieszczeniach, zapewniając bezprzewodowy dostęp do Internetu. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci i w efekcie wyższej jakości transferu niż w przypadku tradycyjnych modemów i routerów. W ofercie dostępne są zestawy działające w technologii 5G i LTE.

Wybierając Zestaw Internetu Domowego klient kupuje w systemie ratalnym urządzenie ODU-IDU oraz wybiera pakiet Internetu. Plany taryfowe dostępne dla oferty Zestaw Internetu Domowego zaczynają się od 39 zł za 50 GB miesięcznie i sięgają 129 zł za 1000 GB. Do standardowej oferty dołączane są różnego rodzaju bonusy, w zależności od wysokości abonamentu.

Stacjonarny dostęp do Internetu. Promowana pod markami Netia i Plus oferta Internetu stacjonarnego obejmuje dostęp do szybkiego Internetu, głównie w technologiach światłowodowych. Usługa jest udostępniana przede wszystkim w oparciu o rozległą, ogólnopolską infrastrukturę stacjonarną Netii, obejmującą zarówno sieć szkieletową jak i dostępową, która dociera do około 3,2 mln gospodarstw domowych na terenie całego kraju oraz do ponad 800 największych biurowców. Dodatkowo na koniec 2022 roku posiadaliśmy umowy hurtowego dostępu do światłowodowych sieci stacjonarnych z Orange Polska, Światłowód Inwestycje, Nexera, Tauron i Fiberhost, co dodatkowo poszerza zasięg naszej usługi stacjonarnego dostępu do Internetu. Aktualnie jesteśmy w stanie dotrzeć z naszą ofertą usług stacjonarnego dostępu do Internetu do ponad 6,1 mln gospodarstw domowych.

Usługa jest realizowana w czterech technologiach w zależności od dostępnej infrastruktury: miedź (CU), Ethernet (ETTH), technologia kablowa (HFC) oraz światłowód (PON). Oferta obejmuje cztery abonamenty do wyboru w zależności od oferowanej prędkości: do 150 Mb/s za 39 zł miesięcznie, do 300 Mb/s za 49 zł miesięcznie, do 600 Mb/s za 59 zł miesięcznie i do 1 Gb/s za 69 zł miesięcznie. W ramach abonamentu klient otrzymuje router WiFi i dodatkową kartę SIM dla usługi mobilnego Internetu z pakietem 5 GB. W ofercie obowiązuje umowa na 24 miesiące i dedykowane oferty promocyjne.

Rozwiązania dla klientów biznesowych

Oferujemy klientom biznesowym rozwiązania kompleksowe obejmujące usługi telekomunikacyjne, wysokiej jakości usługi transmisji danych, usługi informacyjne, rozwiązania mobilne, lokalizacyjne, oferta energii elektrycznej, fotowoltaika oraz wiele innych, nowoczesnych rozwiązań dopasowanych do potrzeb każdej branży. Oferujemy także sprzęt (telefony, routery oraz inne urządzenia) współpracując w tym zakresie z szeregiem znanych na rynku i renomowanych dostawców. Z każdym klientem pracujemy indywidualnie, a

profesjonalnego wsparcia udzielają dedykowani doradcy biznesowi o szerokich kompetencjach interpersonalnych oraz produktowych.

W ramach Grupy występuje synergia działań na rzecz spełnienia oczekiwań klientów oraz rozbudowy portfela usługowego. Nasze zasoby i potencjał umożliwiają przygotowanie najnowocześniejszych rozwiązań telekomunikacyjnych oraz ICT, stanowiących odpowiedź na potrzeby najbardziej wymagającym partnerów biznesowych. Silnym ogniwem pozwalającym zbierać informacje o oczekiwaniach rynku biznesowego i kierunkach jego rozwoju są kompetentne, sprawnie działające i realizujące cele Grupy zespoły sprzedażowe, rozproszone po całym kraju.

Portfolio B2B to szeroka gama usług pozwalających zapewnić niezawodną łączność (usługi głosowe, transmisja danych, wiadomości tekstowe) oraz szybki dostęp do Internetu. Stawiamy na bezpieczeństwo, wdrażając w firmach naszych klientów rozwiązania pozwalające zarządzać urządzeniami mobilnymi *(Mobile Device Management oraz rozwiązania KNOX),* gwarantujące stabilność łącza usługi sieciowe (*SDI – Serial Digital Interface*) z prywatnymi APNami *(Access Point Name)* dla ochrony danych firmowych czy oferując Data Center z szerokimi certyfikatami bezpieczeństwa. Dzięki usłudze *AntyDDoS* chronimy serwery klientów przed cyberatakami. W ramach projektów indywidualnych wykorzystujemy technologię 5G do budowy sieci kampusowych i przemysłowych. Świadczymy też usługi serwisowe sprzętu - podnoszące komfort użytkowania i bezpieczeństwo telefonów. Wprowadzamy eSIM (embedded-SIM) a także nowe technologie łączności takie jak VoLTE (Voice over LTE) i WiFi Calling (połączenia telefoniczne przez sieci WiFi).

Systematycznie rozbudowujemy ofertę produktową Grupy w zakresie ofert M2M i IoT, między innymi dla szczególnie wymagających sektorów typu *Utilities*. Uruchomiliśmy dedykowaną ogólnopolską sieć radiową NBIoT (*Narrow Band IoT*) dającą możliwość zapewnienia łączności z czujnikami w miejscach trudnodostępnych oraz długotrwałą pracę urządzeń na zasilaniu bateryjnym. Dbamy o zapewnienie zasięgu sieci pracujących we wszystkich technologiach.

Nie mniejszą uwagę przywiązujemy także do rozwiązań dedykowanych sektorom bankowemu i ubezpieczeniowemu, systematycznie modernizując ofertę usług rejestracji komunikacji, zgodnie z obowiązującymi przepisami i wymaganiami tych instytucji.

Silnym partnerem Plusa w poszerzaniu usług ICT dla biznesu jest Netia posiadająca szerokie portfolio z zakresu usług konwergentnych, cyberbezpieczeństwa, outsourcingu IT, Internetu rzeczy oraz rozwiązań opartych o analizę danych (*big data, bussines intelligence*).

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.

Rozwijając zakres usług roamingu międzynarodowego, skupiliśmy się przede wszystkim na uruchomieniu dostępu dla klientów Grupy i klientów operatorów MVNO korzystających z naszej sieci mobilnej do ultraszybkiego Internetu w technologii 5G i LTE w najchętniej odwiedzanych przez naszych klientów krajach Unii Europejskiej. W zakresie pozostałych usług roamingowych (połączenia głosowe oraz wiadomości tekstowe) naszym priorytetem jest poszerzanie zasięgu usług roamingowych, tak aby klienci mogli korzystać z naszych usług w każdym miejscu na świecie. Jednocześnie systematycznie podejmujemy działania mające na celu promowanie sieci Plusa jako sieć pierwszego wyboru dla klientów roamingowych goszczących w Polsce.

W 2022 Polkomtel, jako jeden z pierwszych operatorów w Polsce, uruchomił Roaming VoLTE w Finlandii i USA, umożliwiając korzystanie z rozmów głosowych w roamingu międzynarodowym w tych krajach przy wykorzystaniu technologii LTE.

2.2.4. Oferta urządzeń abonenckich

Rok 2022 charakteryzował się ograniczeniami dostępności komponentów służących do budowy urządzeń elektronicznych, a co za tym idzie ograniczoną dostępnością niektórych urządzeń dla klientów. Ograniczona podaż, inflacja oraz niepewność na rynkach wpłynęła na wzrost cen urządzeń niemal we wszystkich kategoriach produktowych. Nasze wysiłki koncentrowaliśmy na zapewnieniu ciągłej dostępności sprzętu wszystkich kategorii ze szczególnym uwzględnieniem budowania przewagi konkurencyjnej w zakresie urządzeń wspierających 5G.

Telefony

Większość telefonów sprzedanych przez Plusa w roku 2022 to urządzenia 5G. Oferowane urządzenia 5G pochodzą zarówno od naszych stałych partnerów jak Samsung, Apple, Motorola czy Oppo, jak i od innych producentów widocznych na rynku: Xiaomi, Realme czy Vivo. W maju 2022 roku rozpoczęliśmy sprzedaż telefonów iPhone w oparciu o bezpośrednią umowę z firmą Apple.

Sprzęt internetowy

W celu jak najszerszego upowszechnienia usług 5G do oferty wprowadziliśmy przystępne cenowo routery 5G marek Oppo, Huawei oraz ZTE. Pod koniec 2022 roku do oferty włączony został także zestaw *Internetu Domowego* ODU-IDU 5G marki ZTE. Dla klientów którzy jeszcze nie zostali objęci zasięgiem 5G oferujemy tradycyjne rozwiązania oparte na technologii LTE-Advanced. Dwa routery mobilne i dwa routery domowe w ofercie Plusa pozwalają na pobieranie danych z prędkością do 300Mb/s. W ofercie na 2022 cały czas pozostawał też autorski produkt ODU-IDU 300, opracowany i produkowany przez jedną ze spółek Grupy.

Laptopy

Na bieżąco aktualizujemy ofertę laptopów przeznaczoną na rynek indywidualny i biznesowy. Oferujemy atrakcyjne urządzenia do nauki, pracy, rozrywki, gier czy uniwersalne w szerokim zakresie cenowym. Nasza oferta obejmuje urządzenia znanych i sprawdzonych marek (Lenovo, HP, Acer, Huawei) jak i rodzimej produkcji (Techbite). Proponowane przez nasz laptopy wyposażone w najnowsze rozwiązania technologiczne, obracane i dotykowe ekrany, najnowsze procesory, karty graficzne czy bardzo wydajne systemy chłodzenia zamknięte w coraz bardziej smukłych obudowach.

Inne kategorie urządzeń

Dynamicznie rozwijamy ofertę urządzeń ubieralnych (ang. *wearables*) (słuchawki bezprzewodowe, inteligentne opaski i zegarki), która cieszy się rosnącą popularnością. Równocześnie przebudowaliśmy ofertę dostępnych w sieci sprzedaży akcesoriów do smartfonów, począwszy od zabezpieczających telefon szkieł ochronnych, etui przeźroczystych i futerałów skórzanych, po akcesoria dodatkowe takie jak: kable, zasilacze sieciowe i indukcyjne. W kategorii telewizorów oferujemy urządzenia SMART TV w rozmiarze od 43 do 55 cali z matrycami w standardzie LED i QLED. Dla fanów gamingu oferujemy konsole Playstation 5, Microsoft Xbox, dedykowane laptopy i telefony gamingowe, a także akcesoria.

Urządzenia 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 z kolei sprzedaż subsydiowaną.

2.2.5. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć mobilna

Wykorzystywana przez nas mobilna sieć telekomunikacyjna zapewnia ogólnopolski dostęp do usług świadczonych w szeregu zróżnicowanych technologii, w tym GSM/GPRS/EDGE (technologie 2G), UMTS/HSPA+/HSPA+ Dual Carrier (technologie 3G), LTE/LTE Advanced (technologie 4G) oraz do najnowocześniejszej technologii 5G. Usługi te świadczymy na bazie pasm częstotliwości oraz sieci rdzeniowej będącej w posiadaniu naszej spółki zależnej Polkomtel, podczas gdy w obszarze radiowym i transmisyjnym ściśle współpracujemy ze spółką Towerlink Poland, należącą do hiszpańskiej Grupy Cellnex.

Strategiczny zamysł naszego partnerstwa z Grupą Cellnex oparty jest o koncepcję współdzielenia aktywnej i pasywnej infrastruktury, w ramach której operator mobilny skupia się przede wszystkim na zapewnieniu najwyżej 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. Na bazie tej koncepcji w lipcu 2021 roku sfinalizowaliśmy umowę sprzedaży 99,99% udziałów spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura na rzecz Grupy Cellnex. Aktywa sprzedanej spółki obejmowały w szczególności pasywne i aktywne warstwy mobilnej infrastruktury Grupy Polsat Plus.

Wierzymy, że partnerstwo z Cellnex umożliwi nam jeszcze szybsze i bardziej efektywne kosztowo uruchamiania nowoczesnych usług łączności, w szczególności w technologii 5G. Co więcej, uważamy, że otwarty model współpracy z kolejnymi najemcami w obszarze współdzielenia sieci przyczyni się do tańszego i bardziej optymalnego rozwoju sieci telekomunikacyjnych w Polsce w przyszłości.

Podpisana przez nas umowa serwisowa (ang. *Master Services Agreement*) została zawarta na 25 lat z możliwością przedłużenia o kolejne okresy 15-letnie. Zgodnie z jej zapisami, nasza mobilna sieć telekomunikacyjna tworzona jest w obszarze radiowym i transmisyjnym przy pomocy usług świadczonych przez spółkę Towerlink Poland. Usługi te zapewniają dostęp do infrastruktury pozwalającej naszym klientom na korzystanie z wszystkich dostępnych obecnie technologii (2G, 3G, 4G oraz 5G) na bazie wszystkich pasm posiadanych przez Grupę Polsat Plus. Miesięczne wynagrodzenie Towerlink Poland zależne jest głównie od zamówionej i użytkowanej przez nas liczby lokalizacji i systemów w ramach aktywnej warstwy infrastruktury. Równolegle z umową serwisową została zawarta szczegółowa umowa o poziomie świadczenia usług (ang. *Service Level Agreement*), która zapewnia najwyższą jakość zarówno w zakresie realizacji nowych projektów sieciowych, jak i utrzymania istniejących usług świadczonych na rzecz Grupy Polsat Plus. Skuteczna egzekucja wymaganych przez umowę SLA parametrów jakościowych umożliwiona jest na poziomie monitorujących na bieżąco kondycję sieci systemów zawartych w naszej sieci rdzeniowej, która pozostaje własnością Grupy Polsat Plus. Pozwala nam to nieprzerwanie zapewniać naszym klientom najwyższą jakości usług.

Poniższa tabela przedstawia liczbę usług emisji świadczonych przez Towerlink Poland na potrzeby naszych klientów na koniec grudnia 2022 roku:

Technologia	Liczba systemów on-air na 31 grudnia 2022 r.	Zmiana r/r
Technologia 2G, w tym:	**7.735**	
GSM 900	7.168	52
GSM 1800	567	-1
Technologia 3G, w tym:	**11.191**	
WCDMA 2100	3.933	19
WCDMA 900	7.258	58
Technologia 4G, w tym:	**18.991**	

LTE 1800	7.242	103
LTE 2600 TDD	348	14
LTE 2600 FDD	2.875	106
LTE 2100	1.141	19
LTE 900	7.385	69
Technologia 5G, w tym:		
2600 TDD	3.380	378

Nasza 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.

Sieć stacjonarna

Nasza stacjonarna sieć telekomunikacyjna bazuje na transporcie DWDM, który w warstwie szkieletowej zawiera 260 węzłów, w tym 190 z automatyczną protekcją/restoracją GMPLS, co gwarantuje bardzo wysoką niezawodność sieci. Maksymalna przepustowość pojedynczego przęsła DWDM wynosi 34TB.

Nowoczesna sieć DWDM o zwiększonej przepływności kanałów oraz pojemności pasma zapewnia łącza o prędkości 100G/200G/400G, ultrakrótkie czasy opóźnień, a także jest gotowa do przenoszenia kanałów 1TB. Sieć posiada automatyczną diagnostykę (koordynaty GPS) miejsca awarii dzięki zintegrowanym komponentom OTDR, co umożliwia znaczące skrócenie czasu usunięcia ewentualnej awarii.

W sieciach metropolitalnych oraz na potrzeby klientów B2B działa ponad 700 węzłów dostępowych DWDM/CWDM, które umożliwiają realizację podłączeń do użytkowników końcowych.

W ramach sieci transmisyjnej DWDM uruchomiliśmy łącza międzynarodowe do Frankfurtu, Berlina, Pragi, Lwowa oraz zapewniono dostęp DWDM do głównych DataCenter w Polsce.

Dodatkowo nasza sieć transmisyjna ma możliwość szyfrowania łączy klienckich oraz realizacji wirtualnych sieci transportowych dla innych operatorów.

Warstwa IP oparta jest na 8 węzłach szkieletowych, które zapewniają punkty styku do operatorów Tier1, operatorów XSP, punktów wymiany ruchu IP, dostawców treści i infrastruktury Cloud. Sieć szkieletowa IP agreguje ruch sieci Carrier Ethernet, ruch klientów B2C oraz własną sieć CDN na potrzeby świadczonych przez Grupę Polsat Plus usług IPTV.

Warstwa Carrier Ethernet oparta na technologii IP MPLS zbudowana jest z 220 routerów dystrybucyjnych połączonych łączami 100G oraz ponad 2.500 przełączników dostępowych z portami 10G. Umożliwia nam to dotarcie z naszymi usługami do klientów w całym kraju i za granicami Polski. W ramach sieci Carrier Ethernet świadczymy usługi zgodne z certyfikacją/standardem MEF CE 2.0.

Usługi dostępu do Internetu dla klientów B2C realizowane są poprzez sieć dostępową zawierającą 1.400 węzłów dostępowych DSLAM (technologia xDSL, SuperVector), dwa metropolitalne obszary sieci kablowej HFC (DOCSIS 3.x), blisko 10.000 switchy dostępowych realizujących dostęp ETTH oraz 820 węzłów FTTH.

Obecnie jesteśmy w trakcie modernizacji naszej sieci dostępowej w oparciu o dwie podstawowe technologie bazujące na dostępie światłowodowym: FTTH (*Fiber to the Home*, czyli dostęp światłowodowy do każdego mieszkania) w technologii GPON (pasywna sieć optyczna) oraz FTTB (*Fiber to the Building)*, w której światłowód dochodzi do każdego budynku, a dostęp abonencki jest realizowany za pomocą technologii Gigabit Ethernet. Wraz z nowoczesną, stale rozwijaną siecią HFC DOCSIS 3.x w Warszawie i Krakowie pozwala to świadczyć usługi o przepływności 1 Gb/s wszystkim klientom objętym zasięgiem tych sieci.

Rezerwacje częstotliwości na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych

Obecnie przepisy nie wymagają posiadania koncesji na świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, a uprawnienie do korzystania z częstotliwości wynika z przyznanych decyzji rezerwacyjnych i może być przedłużone na dalsze okresy przez Prezesa UKE. 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 31 grudnia 2037 roku oraz 2600 MHz do dnia 25 stycznia 2031 roku (patrz punkt 2.2.1 – *Działalność grupy Polsat Plus – Rynek usług telefonii komórkowej*). Dodatkowo, w wyniku połączenia z Nordisk Polska Polkomtel uprawniony jest do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 420 MHz do dnia 31 grudnia 2035 roku, a w wyniku połączenia z Aero 2 do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz do dnia 31 grudnia 2023 roku, 1800 MHz do dnia 31 grudnia 2037 roku oraz 2600 MHz TDD do dnia 31 grudnia 2024 roku, na podstawie decyzji rezerwacyjnych wydanych pierwotnie dla tych podmiotów przez Prezesa UKE.

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).

Rozwój technologii 5G

W porównaniu do technologii wcześniejszych generacji, 5G charakteryzuje się dużo mniejszymi opóźnieniami i pozwala na jednoczesną obsługę znacząco większej liczby użytkowników. Potencjał technologii 5G polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą cieszyć się znacznie większą szybkością pobierania danych, płynnym streamingiem bardzo wysokiej jakości obrazu, czy komfortowym korzystaniem z usług opartych o technologie wirtualnej czy rozszerzonej rzeczywistości (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.

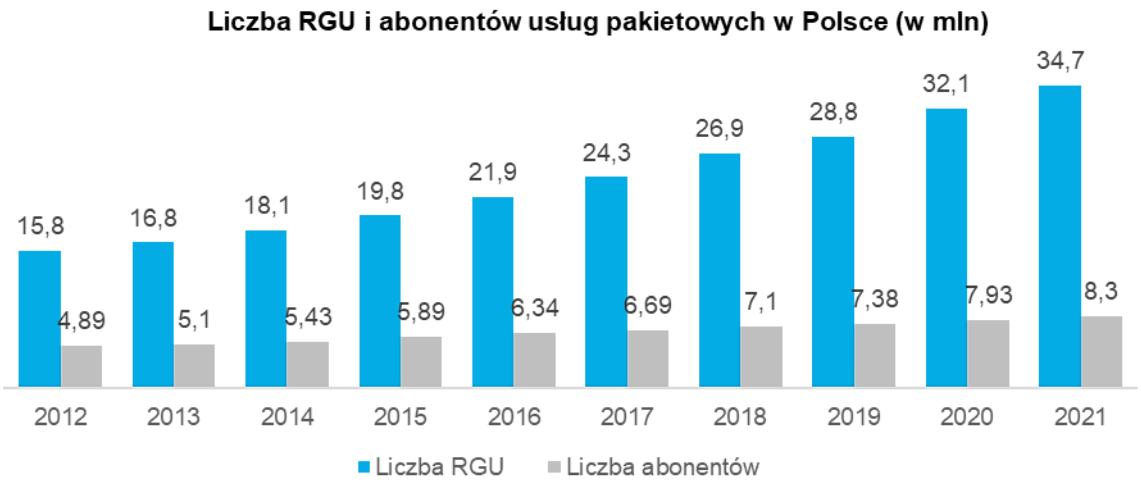
W przyszłości wraz z rozwojem sieci 5G obecne wykorzystanie pasma 2,6 GHz zapewni lepsze pokrycie zasięgowe niż w przypadku wykorzystania jedynie pasma 3,4-3,8 GHz i pozwoli zachować przewagę na kolejnych etapach budowy 5G związaną z możliwością agregacji pasm 5G. W marcu 2023 roku w zasięgu naszej sieci 5G znalazło się już ponad 20 mln osób, czyli ponad połowa mieszkańców Polski. Pracujemy również nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli nam 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.

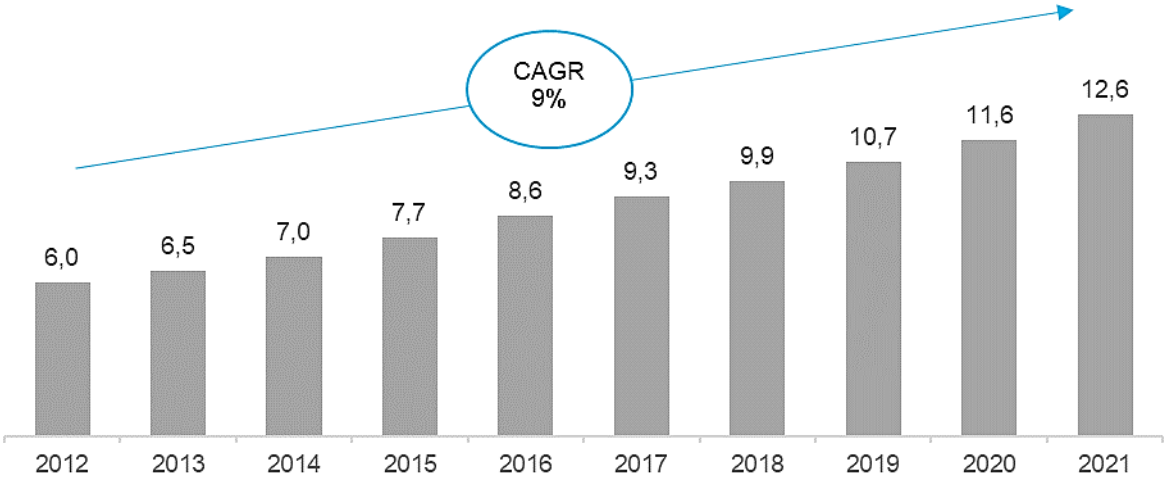
Polski rynek usług zintegrowanych systematycznie się rozwija, notując średnioroczny wzrost w latach 2012-2021 na poziomie około 9% pod względem ilości usług sprzedawanych w pakietach. Według szacunków PMR na koniec 2021 roku liczba usług sprzedawanych w pakietach wzrosła do blisko 35 mln, podczas gdy całkowita liczba abonentów (zarówno detalicznych jak i biznesowych) usług pakietowych wyniosła około 13,6 mln. W efekcie na koniec 2021 roku na jednego abonenta przypadało średnio 2,6 usługi.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR Raport zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2022

Analogicznie jak przy ujęciu ilościowym, rynek usług pakietowych w Polsce także konsekwentnie rośnie pod względem wartościowym. PMR szacuje, że w 2021 roku wartość rynku usług pakietowych w Polsce rosła w tempie ok. 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 2021 roku przekroczyło 95 zł (CAGR 2012-2021 +2,4% r/r).

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



Źródło: Opracowanie własna na podstawie PMR Raport zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2022

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Według PMR na koniec 2021 roku trzy czwarte rynku usług pakietowych, pod względem liczby abonentów, posiadało czterech największych graczy – Grupa Polsat Plus, partnerstwo Play-UPC, Orange oraz T-Mobile. Pod względem liczby abonentów udział Grupy Polsat Plus w rynku usług sprzedawanych w pakiecie na koniec 2021 roku wyniósł ok. 25% 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 m.in. 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 przewagę konkurencyjną na tym rynku stanowi fakt, że w ramach Grupy Polsat Plus zgromadziliśmy wszystkie aktywa niezbędne do tego, aby zaproponować klientom w pełni konwergentną ofertę usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych wzbogaconą o unikalny kontent, 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 przewodowej infrastruktury dostępowej. 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 Polsat Box, 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.

Badanie konsumencie PMR z czerwca 2022 roku wskazuje, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W czerwcu 2022 roku zdecydowało się na nią 38% gospodarstw domowych w Polsce. Z usług triple-play korzystało w tym okresie 30% gospodarstw domowych, a na pakiet czterech usług zdecydowało się 23% gospodarstw. Tylko 10% gospodarstw domowych kupiło 5 usług lub więcej w

pakiecie. Jeśli chodzi o strukturę pakietów, najpopularniejszymi kombinacjami były połączenia telefonu komórkowego z Internetem mobilnym (17%) oraz płatnej telewizji z Internetem stacjonarnym (17%). Kolejne pod względem popularności zestawienia stanowiły zestawy telefonu komórkowego z mobilnym Internetem, stacjonarnym Internetem i płatną telewizją (11%), telefonu komórkowego z mobilnym Internetem i płatną telewizją (10%) oraz telefonu komórkowego z mobilnym Internetem, stacjonarnym Internetem, płatną telewizją i stacjonarnym telefonem (10%).

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 ujęciu wartościowym w latach 2021-2027 wyniesie 2,6%. Motorami wzrostu będzie utrzymujące się na ścieżce wzrostu ARPU oraz rosnąca penetracja gospodarstw domowych usługami zintegrowanymi. Czynnikiem wspierającym dalszy rozwój rynku usług zintegrowanych będzie wzrost jakości usług stymulowany rozwojem sieci światłowodowych oraz rozbudową sieci 5G.

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 dostępowej infrastruktury przewodowej, 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 latach 2020-2021 znacząco większy popyt na łącza internetowe o wyższej przepustowości, co nadal stwarza większy potencjał doprzedaży dodatkowych usług w ramach pakietów. Przykładowo poprawia się perspektywa oferowania treści wideo na żądanie.

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 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 szczególności 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. Dzięki unikalnej formule programu smartDOM i smartFIRMA klient może stworzyć zestaw szyty na miarę dla swojej rodziny czy też firmy, dodatkowo zapewniając sobie oszczędności na dokupowanej usłudze.

Obecnie w ramach programów smartDOM i smartFIRMA klienci mają szeroki wybór usług podstawowych oraz szeroką ofertę usług dodatkowych, pełniących ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Nasze flagowe i podstawowe usługi obejmują telefonię komórkową (w tym również komórki stacjonarne), mobilny

Internet LTE/5G i szerokopasmowy Internet stacjonarny, także w technologii światłowodowej oraz telewizję w dowolnej technologii (satelitarnej, kablowej IPTV, internetowej oraz naziemnej).

2.4. Sprzedaż i marketing

Marketing i budowanie marki

Wizerunek firmy oraz rozpoznawalność marki mają istotny wpływ na decyzje zakupowe większości naszych klientów. 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. Rok 2022 w Grupie Polsat Plus stał pod znakiem konsekwentnego wdrażania wprowadzonej w 2021 roku strategii harmonizacji kluczowych marek – Polsat, Plus i Polsat Box.

Nowy branding został zaprojektowany tak, aby czytelnie opisywał usługi i produkty pochodzące z Grupy Polsat Plus. Nowe logotypy strategicznych i kluczowych marek *Plus* (odpowiadającej za „connectivity"-łączenie) i *Polsat* (odpowiadającej za kontent) w sposób spójny identyfikują je z Grupą. Zielony kolor Plusa to m.in. innowacja i rozwój oraz troska o środowisko i lepsze życie. Żółty kolor Polsatu to energia, radość i optymizm płynące ze słońca – nierozerwalnie związanego od zawsze z Polsatem. Dzięki temu marki w prosty i wyrazisty sposób kojarzą się z Grupą, jednocześnie zachowując swój indywidualny charakter i przekaz.

W ramach zmian powstała również nowa marka Polsat Box, która zastąpiła dotychczasową markę Cyfrowy Polsat. Jednocześnie serwis i aplikacja Polsat Box Go zastąpiły Iplę i Cyfrowy Polsat Go, a równolegle powstał zupełnie nowy serwis i aplikacja Polsat Go z programami TV Polsat, oferowanymi bezpłatnie, w modelu finansowanym przychodami reklamowymi.

Prowadzone w 2022 działania marketingowe realizowały wartości naszych marek budując wśród widzów i klientów poczucie spójności i przynależności marek do Grupy Polsat Plus. Równocześnie celem naszych działań było zbudowanie wśród odbiorców przekonania, że nasze marki odpowiadają na ich indywidualne potrzeby, oferując usługi najwyższej jakości, z których korzystanie, szczególnie w pakiecie, zapewnia atrakcyjną cenę. Zgodnie z naszą przewodnią myślą strategiczną: „Dla Każdego. Wszędzie."

Chcemy docierać z naszą ofertą do szerokiego grona klientów, dlatego inwestujemy również w dodatkowe marki. Prowadzimy niezależne kampanie marketingowe marki Netia, silnie kojarzonej z usługami dostępu do Internetu światłowodowego, telewizji IPTV oraz szeroką ofertą dla klienta biznesowego. Zbudowaliśmy dedykowaną markę Plush skierowaną do młodszej grupy docelowej, która uzupełnia ofertę w segmencie pre-paid i abonamentowym. W 2021 roku kupiliśmy spółkę i markę Premium Mobile, której oferta jest adresowana przede wszystkim do klientów wrażliwych cenowo. Na potrzeby rozwoju naszej działalności na rynku instalacji fotowoltaicznych stworzyliśmy i rozwijamy zupełnie nową markę Esoleo.

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 naszych usług wspieramy w mediach społecznościowych.

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

Kanały sprzedaży detalicznej

Sprzedaż naszych usług prowadzimy poprzez szereg zdywersyfikowanych kanałów.

Stacjonarna sieć sprzedaży Grupy. Według stanu na 31 grudnia 2022 roku składała się z 948 punktów sprzedaży zlokalizowanych na terenie całego kraju. W punktach sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji, telefonii komórkowej i mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, jak również szeregu innych usług pełniących ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Nasze punkty sprzedaży oferują produkty pod kluczowymi markami Grupy.

Sprzedaż bezpośrednia. Obszar B2B naszej Grupy posiada rozbudowaną strukturę sprzedaży, dostosowaną do obsługi różnych segmentów klientów biznesowych. Klienci biznesowi obsługiwani są przez kierowników klientów kluczowych, dedykowanych opiekunów klienta oraz autoryzowanych doradców biznesowych.

Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center). Promując nasze usługi w różnych mediach, podajemy numery telefonów do infolinii sprzedażowej Polsat Box, Plusa oraz Netii tak, aby potencjalni klienci mieli możliwość zasięgnięcia informacji na temat naszych usług, bezpośredniego złożenia zamówienia lub pozyskania adresu najbliższego punktu sprzedaży.

W ramach Grupy posiadamy około 1.650 stanowisk telefonicznych oraz około 920 stanowisk back-office do obsługiwania wniosków pisemnych oraz elektronicznych (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.

Telemarketing. Na dzień 31 grudnia 2022 roku Grupa posiadała 7 call center telemarketingowych (własnych i zewnętrznych) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów.

Komunikacja online. W dobie technologii cyfrowej kanały sprzedaży online odgrywają coraz ważniejszą rolę w obszarze komercyjnym, począwszy od prezentacji bogatej oferty, aż po możliwość przeprowadzenie on-line pełnego procesu zakupu i obsługi posprzedażnej. Komunikacja za pośrednictwem Internetu zapewnia użytkownikom szybką i łatwą możliwość poznania oferty programowej, multimedialnej i telekomunikacyjnej Grupy Polsat Plus, zamówienia usług czy wybranego sprzętu razem z wybranym pakietem bez wychodzenia z domu lub znalezienia najbliższego punktu sprzedaży.

Prowadzimy strony komercyjne zawierające szczegółowe informacje o poszczególnych produktach i usługach oferowanych przez spółki i marki należące do Grupy Polsat Plus. Na stronie internetowej www.polsatbox.pl klienci znajdą informacje na temat aktualnej oferty płatnej telewizji, oferty łączonej Grupy oraz dodatkowych usług telewizyjnych, jak np. VOD, Disney+ czy serwisu Polsat Box Go. Strony www.plus.pl, www.plushbezlimitu.pl i www.premiummobile.pl poświęcone są ofercie telekomunikacyjnej Grupy. Zawierają także bogatą ofertę urządzeń dla użytkowników końcowych, jak telefony i sprzęt internetowy (tablety, laptopy, routery, konsole) oraz informacje o usługach dodatkowych.

Na stronie www.netia.pl prezentujemy ofertę produktów i usług promowanych pod marką Netia, obejmującą usługi telekomunikacyjne i telewizyjne. Serwis internetowy Netii zawiera też rozbudowaną sekcję skierowaną do klientów instytucjonalnych, gdzie poruszana jest tematyka związana z szeroko pojętym biznesem przyszłości, m.in.: cyberbezpieczeństwo, sztuczna inteligencja (AI), Internet rzeczy (IoT), rozwiązania chmurowe czy *blockchain*.

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2022 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 online poprzez własne strony: www.doladuj.plus.pl i www.doladuj.plushbezlimitu.pl, poprzez dedykowane strony www partnerów oraz przez internetowe serwisy bankowe.

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 w oparciu o zintegrowaną platformę obsługującą między innymi telefon, 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 ośmiu odrębnych ośrodków zintegrowanych poprzez system inteligentnej dystrybucji połączeń. System ten zapewnia całodobową obsługę klientów we wszystkie dni roku. System inteligentnej dystrybucji pozwala także na obsługę połączenia z uwzględnieniem kryterium tematu rozmowy i przekierowanie go do konsultanta zgodnie ze wskazaną tematyką, co skraca czas potrzebny do obsługi klienta. Aktywnie rozwijamy alternatywne kanały kontaktu poprzez media społecznościowe, chat oraz fora internetowe. W procesie telefonicznej obsługi posprzedażnej prowadzona jest również aktywna dosprzedaż produktów oraz lojalizacja klientów.

Obsługę klienta prowadzimy również przy wykorzystaniu zaawansowanych rozwiązań samoobsługowych, które umożliwiają zarządzanie kontami abonenckimi. Rozwiązania te proponujemy w postaci serwisów internetowych oraz aplikacji mobilnych: iPolsatBox dla klientów korzystających z naszych usług telewizyjnych, iPlus dla klientów usług telekomunikacyjnych oraz Netia Online dla klientów Netii, przy czym funkcjonalności dostępne w ramach poszczególnych serwisów i aplikacji różnią się nieznacznie. Narzędzia te oferują m.in. stały i bezpłatny dostęp do bieżących informacji związanych z kontem bilingowym, aktualną ofertą, bieżącym użyciem, możliwość zakupu dodatkowych pakietów i usług, płatności online, opcję modyfikacji danych teleadresowych. Ponadto nasze serwisy zawierają sekcje wsparcia technicznego, obejmujące m.in. specyfikacje techniczne i instrukcje obsługi sprzętu, automatyczną diagnostykę i naprawę kwestii technicznych, odpowiedzi na częste pytania klientów, internetowy formularz kontaktowy wsparty mechanizmami automatycznej analizy pytania klienta i udzielania informacji przed wysłaniem pytania do konsultanta, a także internetowy kanał komunikacyjny, obejmujący wsparcie klienta poprzez pocztę elektroniczną i Live Chat.

Od 2000 roku Polkomtel posiada wdrożony i stale doskonalony system zarządzania przez jakość, a od 2012 - system zarządzania środowiskowego, co potwierdzają międzynarodowe certyfikaty ISO 9001:2015 oraz ISO 14001:2015 wydane 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 2022 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt nadzoru w zakresie systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o. W czerwcu 2022 roku został potwierdzony funkcjonujący w Polkomtel system zarzadzania bezpieczeństwem informacji, poprzez uzyskanie międzynarodowego certyfikatu ISO 27001:2017, również wydanego przez DEKRA Certification Sp. z o.o.

Utrzymanie klienta

Utrzymanie klienta jest dla nas kluczowym obszarem działalności. Nasz cel to lojalizacja klientów, obniżenie rotacji własnej bazy i wskaźnika odejść (churn) czyli w efekcie skuteczne zabezpieczenie przychodów z bazy klientów Grupy Polsat Plus.

Dzięki rozbudowanym narzędziom analitycznym poznajemy potrzeby naszych klientów i wykorzystujemy tę wiedzę w celu rozwoju dedykowanych procesów proaktywnych i reaktywnych realizowanych w ramach utrzymania klienta. Stale rozwijamy również nasze oferty i sposoby działania tak, aby uzyskać jak najwyższą efektywność przy zapewnieniu wysokiego poziomu świadczonych usług. Realizacja utrzymania możliwa jest w dowolnym momencie i każdym kanale sprzedaży – przez Internet, w kanale telefonicznym z dostawą do domu lub w naszych stacjonarnych punktach sprzedaży. Dbamy również o efektywność i rozwój kanałów komunikacji bezpośredniej dostosowując je do oczekiwań i upodobań naszych klientów.

Realizując cel budowy wartości bazy klientów, proces utrzymania rozpoczynamy już w trakcie trwania kontraktu proponując klientom zmianę warunków umowy. Ponadto dzięki szerokiemu portfolio produktów Grupy konsekwentnie dosprzedajemy klientom kolejne usługi wykorzystując w tym celu rabaty dostępne w ramach programu smartDom.

Szczególnie zwracamy uwagę na rosnące potrzeby klientów w zakresie usług internetowych. Bardzo duży nacisk kładziemy na popularyzację technologii 5G, dając możliwość zwiększania pakietów internetowych w dowolnym momencie. W procesie utrzymania dajemy możliwość skorzystania z taryf 5G w każdym abonamencie oraz oferujemy bogate portfolio telefonów i routerów obsługujących tę technologię. Od maja 2022 roku nasi klienci mogą kupić iPhone'y w ramach oferty utrzymaniowej. Klient może wybrać dowolną ofertę abonamentową wraz ze smartfonem Apple na 36 rat. Po spłaceniu 24 pierwszych rat może zwrócić urządzenie i zakupić kolejne wraz z nową umową abonamentową, a my anulujemy 12 pozostałych rat. W zależności od potrzeb nasi klienci mają również możliwość przeniesienia usługi z Internetu mobilnego na Internet stacjonarny.

Nie bez znaczenia pozostaje również nasz rozwój w zakresie dostarczania klientom rozrywki – od czerwca 2022 roku jest to serwis streamingowy Disney+ dostępny dla klientów Grupy Polsat Plus od początku pojawienia się tego serwisu w Polsce. Usługa ta, oferowana również w ramach procesów utrzymania, dostępna jest zarówno w ofercie abonamentowej, gdzie klient ma możliwość korzystania z niej bezpłatnie przez okres 12 lub 24 miesięcy lub jako usługa dokupowana na czas nieokreślony.

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 świadczone na rzecz przedsiębiorców telekomunikacyjnych w kraju i za granicą.

Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzyoperatorskiej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego od i do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2022 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 głosowych 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 2022 roku wdrożyliśmy do wszystkich swoich relacji interkonektowych nowe warunki rozliczeń hurtowych wynikające z implementacji jednolitych maksymalnych ogólnounijnych stawek za zakończenie połączenia głosowego w sieci ruchomej (MTR) i stacjonarnej (FTR). Równocześnie 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 głosowych i SMS.

W roku 2022 kontynuowany był projekt migracji punktów styku naszej sieci z sieciami innych operatorów na technologię IP, z zastosowaniem protokołu sygnalizacji SIP *(Session Initiation Protocol)*, umożliwiającego realizację mobilnych głosowych połączeń międzysieciowych w jakości HD. Obecnie w technologii SIP obsługiwany jest ruch telekomunikacyjny realizowany przez Polkomtel w relacji ze wszystkimi krajowymi operatorami sieci mobilnych, z większością operatorów sieci stacjonarnych w Polsce oraz z największymi operatorami międzynarodowymi.

W wyniku agresji Rosji na Ukrainę na przełomie lutego i marca 2022 roku odnotowaliśmy 14-krotny wzrost ruchu głosowego z sieci Polkomtel do Ukrainy, który był realizowany przez uchodźców ukraińskich korzystających zarówno z roamingu jak i z oferowanych przez nas darmowych startetów. Dzięki współpracy i zaangażowaniu operatorów ukraińskich i polskich, dokonaliśmy błyskawicznej przebudowy punktów styku zwiększając ich przepływność dla połączeń głosowych w kierunku ukraińskim. Dodatkowo wraz z głównymi ukraińskimi operatorami komórkowymi obniżyliśmy na zasadzie wzajemności stawki hurtowe MTR za zakańczanie połączeń głosowych pomiędzy naszymi sieciami.

W 2022 roku Polkomtel kontynuował rozwój usług interkonektowych w obszarze komunikacji tekstowo-multimedialnej SMS i MMS, w tym wiadomości międzyabonenckich (P2P, ang. *person-to-person*) oraz aplikacyjnych (A2P, ang. *application-to-person*), zarówno na potrzeby usług krajowych, jak i międzynarodowych, będąc stroną 105 umów hurtowych.

Roaming międzynarodowy

W 2022 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania hurtowych kosztów roamingu w sieciach operatorów zagranicznych, m.in. koncentrując się na redukcji kosztów usług głosowych oraz transmisji danych przy jednoczesnym zwiększeniu hurtowych przychodów ze sprzedaży usługi roamingu *inbound* w naszej sieci dla dotychczasowych oraz nowopozyskanych partnerskich sieci zagranicznych.

Pandemia COVID-19 w coraz mniejszym stopniu wpływała w 2022 roku na poziomy ruchu w roamingu międzynarodowym. Podczas gdy w krajach UE ruch roamingowy głosowy i transmisji danych zrealizowany przez klientów naszej sieci zwiększył się istotnie w stosunku do 2021 roku, to w przypadku ruchu roamingowego poza UE jego wolumeny nadal nie powróciły do poziomów z roku 2019.

W 2022 roku utrzymywał się trend spadkowy w ruchu roamingowym zarówno naszych klientów w Wielkiej Brytanii jak i klientów sieci operatorów z Wielkiej Brytanii w Polsce, co było skumulowanym rezultatem pandemii COVID-19 oraz *Brexitu*.

W zakresie sprzedaży usług hurtowych roamingu w naszej sieci do sieci zagranicznych z krajów UE sytuacja uległa znacznej poprawie. W 2022 roku ruch głosowy i transmisji danych od tych klientów wzrósł istotnie w ujęciu rocznym, co wskazuje na powolny powrót do wcześniejszych trendów. Jednakże ruch klientów spoza krajów UE nadal pozostaje na niskich poziomach, co wynika w dużej mierze z sytuacji na Ukrainie.

Nowym trendem na rynku usług roamingowych jest wygaszanie sieci 2G i 3G u naszych partnerów roamingowych, co może powodować w przyszłości ograniczenia jakości usług dla naszych klientów w roamingu, a w niektórych przypadkach uniemożliwienie korzystania z usług połączeń głosowych w roamingu. Taka sytuacja ma miejsce w USA, gdzie sieć AT&T wyłączyła na swych nadajnikach technologie 2G i 3G, co uniemożliwia użytkownikom korzystającym z roamingu w tej sieci wykonywanie tradycyjnych połączeń głosowych. W 2021 roku rozpoczęliśmy wdrażanie usługi VoLTE w roamingu, która

umożliwia realizację połączeń głosowych za pośrednictwem technologii LTE bez konieczności korzystania ze starszych technologii 2G i 3G. Pierwsze komercyjne uruchomienia usługi Roaming VoLTE zostały przez nas zrealizowane w 2022 roku z operatorami AT&T (USA) i Elisa (Finlandia). W wyniku otwarcia roamingu VoLTE klienci naszej sieci mogą korzystać z tradycyjnych połączeń głosowych w roamingu międzynarodowym w USA w sieci AT&T, o ile telefon klienta działa w technologii LTE i posiada funkcję Roaming VoLTE. Dodatkowo, nasi klienci będą mieć w przyszłości lepszą jakość usługi roamingu w sieciach zagranicznych, które wyłączyły technologie 3G. Ten trend będziemy kontynuować otwierając kolejne relacje Roamingu VoLTE w 2023 roku. Tym samym chcemy zagwarantować naszym klientom i klientom operatorów MVNO ciągłość świadczenia usług roamingowych. Uruchomienie roamingu VoLTE umożliwi nam także oferowanie usług połączeń głosowych w technologii VoLTE w umowach hurtowych roamingu międzynarodowego klientom sieci zagranicznych, którzy korzystają z sieci Plus przebywając w Polsce.

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.

Na dzień 31 grudnia 2022 roku oferowaliśmy usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 681 sieciach na terenie 228 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 619 sieciach na terenie 207 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można korzystać w 334 sieciach na terenie 154 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 485 sieciach na terenie 194 krajów i obszarów wydzielonych.

W 2020 roku jako pierwsi w Polsce otworzyliśmy komercyjny roaming 5G dla swoich klientów w pierwszych krajach Unii Europejskiej jako element realizacji strategii udostępniania polskim klientom najlepszej sieci 5G w Polsce. W 2022 roku znacząco zwiększyliśmy dostępność standardu 5G w roamingu. Obecnie roaming 5G dla naszych klientów i klientów partnerów MVNO dostępny jest w 115 sieciach zagranicznych w 63 krajach. Sieci te dostępne są dla naszych klientów bezobsługowo – wystarczy posiadać odpowiedni telefon, aby korzystać z technologii 5G w roamingu zagranicznym. Dodatkowo udostępniamy roaming w technologii 5G dla obcokrajowców logujących się w naszej sieci, co buduje również pozycję Plusa jako lidera technologii 5G w Polsce, a także pośród klientów i operatorów zagranicznych.

Od lutego 2022 roku, w ramach pomocy walczącej z agresją rosyjską Ukrainie i uchodźcom z Ukrainy przebywającym w Polsce, zaoferowaliśmy operatorom ukraińskim bezpłatne połączenia głosowe i transmisje danych w roamingu w sieci Plus, co umożliwiło operatorom ukraińskim świadczenie swym użytkownikom przebywającym w Polsce bezpłatnych usług roamingowych. Operatorzy ukraińscy w odpowiedzi zaoferowali symetryczne warunki roamingu na Ukrainie dla Polkomtel.

Sytuacja na Ukrainie spowodowała olbrzymi wzrost ruchu roamingowego realizowanego przez uchodźców z Ukrainy w sieci Plus, zwłaszcza na terenach przygranicznych z Ukrainą i w punktach recepcyjnych. Łącznie w pierwszych miesiącach wojny na Ukrainie z sieci Polkomtel korzystało w szczytowych momentach 480 tysięcy użytkowników dziennie. Odnotowaliśmy w skali roku ponad trzydziestokrotny wzrost roamingowego ruchu głosowego i pięćdziesięciokrotny wzrost ruchu data realizowanego przez użytkowników ukraińskich korzystających z roamingu w sieci Plus.

Operatorzy wirtualni MVNO

W 2022 roku w dalszym ciągu dynamicznie rozwijaliśmy kanał hurtowy związany ze sprzedażą usług dla operatorów MVNO. Polkomtel jest liderem na rynku zarówno w liczbie obsługiwanych MVNO jak i świadczonych poprzez tych operatorów usług mobilnych.

Najlepsza na polskim rynku sieć 5G została w 2021 roku udostępniona wszystkim naszym partnerom MVNO. Klienci partnerów MVNO działających na naszej sieci mają możliwość wykorzystywania sieci 5G partnerów roamingowych, z którymi mamy zawarte umowy już w 108 sieciach zagranicznych w 60 krajach.

W 2022 roku kolejni partnerzy hurtowi MVNO wdrożyli usługę eSIM – bardzo perspektywiczną z uwagi na niższe koszty logistyki (brak wysyłki fizycznych SIM i utrzymywania SIM w magazynach), ułatwienie dla klienta w procesie aktywacji usługi oraz postrzeganie marki partnera MVNO jako nowoczesnej technologicznie i dbającej o środowisko.

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).

W 2013 roku zakończył się proces implementacji naziemnej telewizji cyfrowej (ang. *digital terrestrial TV,* DTT), która obecnie oferuje bezpłatny dostęp do 30 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 wiele 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 niewykorzystywanego 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).

Rynek reklamy w Polsce. Według szacunków agencji mediowej GroupM w 2022 roku Polska była drugim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 2,7 mld USD (po rabatach), z 3,4% wzrostem względem 2021 roku.

W 2022 roku telewizja była drugim pod względem wielkości medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 37%. Zdaniem GroupM udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową, gdyż pandemia COVID-19 przyspieszyła wzrost udziału Internetu, kosztem innych mediów, szczególnie kina i prasy.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2017-2024p:

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023p	2024p
TV	42%	43%	42%	41%	38%	37%	36%	37%
Internet	39%	40%	42%	46%	49%	50%	51%	50%
Radio	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Reklama zewnętrzna	6%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%
Prasa	5%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	2%
Kino	1%	1%	1%	0,3%	0,4%	1%	1%	1%

Źródło: GroupM, *"This Year – Next Year Report 2022".*

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest niezmiennie wysoka konsumpcja telewizji. W 2022 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 250 minut dziennie. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców.

Główne stacje telewizyjne

Na polskim rynku telewizyjnym wyróżniają się cztery największe stacje nadające naziemnie: POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2. Jednocześnie w roku 2022 utrzymywał się wyraźny postęp fragmentaryzacji rynku telewizyjnego. Kanały tematyczne oraz mniejsze stacje dostępne w multipleksach zyskiwały na znaczeniu, przede wszystkim kosztem wspomnianych czterech największych kanałów. Zgodnie z danymi Nielsen Media w 2022 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-59 lat dla czterech wiodących kanałów wyniosły łącznie 28,0% w porównaniu do 30,5% w 2021 roku.

W roku 2022 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 7,9% udziału w widowni w całej dobie w grupie komercyjnej 16-59 lat przy zasięgu technicznym na poziomie 97,6%. Pozostałe kanały Grupy Polsat miały 14,7% udziału w widowni. Na kanały Grupy Polsat, oprócz kanału głównego, składa się 38 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 osiem kanałów dostępnych drogą naziemną.

W 2022 roku główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 8,0% udziału w widowni w całej dobie w grupie wiekowej 16-59. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 98,0%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku i obecnie należy do Grupy Warner Bros. Discovery. Kanały tematyczne Grupy TVN Warner Bros. Discovery uzyskały w całym 2022 roku 15,8% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi szesnaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest również jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2022 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 6,5% (TVP1) i 5,7% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie w grupie komercyjnej 16-59 lat. Zasięg techniczny obydwu stacji wynosi 99,9% telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP uzyskały 9,8% udziałów w widowni w 2022 roku. 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 oraz rekompensaty przyznawane przez Krajową Radę Radiofonii i Telewizji. Przychody z opłat abonamentowych oraz rekompensaty KRRiT w 2021 roku stanowiły około 62% całkowitych przychodów grupy TVP.

Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)

Od lipca 2013 roku telewizja naziemna nadawana jest cyfrowo w technologii *Digital Video Broadcasting-Terrestrial* (DVB-T), a od 2022 roku również w standardzie DVB-T2/HEVC. Technologia telewizji cyfrowej oferuje dostęp do elektronicznego przewodnika 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 multipleks (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 pięciu multipleksach bezpłatnych (MUX-1, MUX-2, MUX-3, MUX-8 i uruchomiony 1 lutego 2023 MUX-6) oraz jednym płatnym (MUX-4), skierowanym do odbioru telewizji w urządzeniach mobilnych oraz kilku multipleksach lokalnych. Oferta DTT obejmuje bezpłatny dostęp do 30 kanałów, a zasięg multipleksów przekracza 99% populacji Polski. Szacuje się, że docelowo na polskim rynku może funkcjonować sześć multipleksów.

Nadawcy komercyjni zostali zobowiązani do przejścia w trakcie 2022 roku na nowy standard nadawania telewizji naziemnej (DVB-T2/HEVC, gdzie HEVC oznacza nowy standard kompresji sygnału telewizyjnego). Równocześnie decyzją administracyjną umożliwiono nadawcy publicznemu kontynuację nadawania sygnału kanałów TVP w starym standardzie (DVB-T) do końca 2023 roku. DVB-T2 to standard oferujący lepszą efektywność wykorzystania dostępnego pasma częstotliwości, umożliwiający m.in. nadawanie większej liczby programów telewizyjnych w wyższej jakości (HD lub Ultra HD). Tym niemniej możliwość odbioru telewizji naziemnej w nowym standardzie wiąże się z koniecznością posiadania odbiornika telewizyjnego o odpowiednich parametrach. Posiadacze telewizorów starszego typu, czyli blisko 1 mln widzów w Polsce według badania Krajowego Instytutu Mediów z września 2022 roku, będą mogli korzystać z telewizji naziemnej dopiero po wymianie odbiornika bądź zakupie nowego dekodera. W przypadku Grupy Polsat Plus kanały z ograniczonym dostępem do cyfrowej telewizji naziemnej to: Polsat, TV4, TV6, Super Polsat, Eska TV, Polo TV i Fokus TV. Opisane powyżej decyzje wpływają niekorzystnie na nasze udziały w oglądalności.

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 (np. Google, YouTube, Facebook), oraz 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	23 128 902	70,36%	3 741 759 561	2h 56m 30s	4m 16s
2	Grupa RAS Polska	22 092 912	67,20%	2 571 827 101	2h 23m 13s	5m 01s
3	Grupa Polsat-Interia	21 192 354	64,46%	1 949 226 034	1h 59m 03s	7m 15s
4	Grupa Polska Press	19 008 594	57,82%	890 286 293	14m 58s	1m 34s
5	Grupa Agora	18 733 842	56,99%	667 638 677	48m 16s	2m 39s
6	Grupa ZPR Media	16 978 734	51,65%	349 818 909	47m 38s	7m 25s

7	Grupa Burda Media Polska	13 760 280	41,86%	163 577 715	30m 24s	3m 48s
8	Grupa TVN	13 438 386	40,88%	250 266 857	59m 13s	8m 31s
9	Grupa TVP	11 451 132	34,83%	190 216 899	1h 56m 09s	23m 27s
10	Grupa RMF	10 445 598	31,77%	96 701 236	3h 04m 40s	44m 53s

Dane: Mediapanel, grudzień 2022

2.7.2. Oferta

Kanały

Kierujemy nasze portfolio kanałów do istotnych segmentów widzów, utrzymujemy mocną pozycję w segmencie telewizji informacyjnej oraz pozycję lidera w segmencie programów sportowych. Oferta Grupy Polsat jest skierowana do całej rodziny. Na koniec grudnia 2022 roku portfolio kanałów Grupy składało się z 39 kanałów własnych oraz 6 kanałów współpracujących. 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.

Portfolio kanałów Grupy Polsat Plus

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny (1)
POLSAT	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/ satelita	FTA	97,6%
Super Polsat	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,6%
Polsat 2	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	65,5%
Polsat 1	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
TV4	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	98,0%
TV6	30-05-2011	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,5%
Nowa TV	09-11-2016	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	92,1%
Polsat X	01-04-2021	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Reality	01-04-2021	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	49,0%
Polsat Sport Extra	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	41,4%
Polsat Sport News	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	35,1%
Polsat Sport Fight	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	25,2%
Eleven Sports 1	02-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	17,7%
Eleven Sports 2	22-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	17,8%
Eleven Sports 3	12-09-2016	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Eleven Sports 4	20-11-2017	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 1	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Premium 2	21-08-2018	sportowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Film	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	57,6%
Polsat Film 2	01-04-2021	filmowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Seriale	01-09-2013	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	52,3%
Eska TV	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	96,8%

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny (1)
Eska TV Extra	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	64,6%
Eska Rock TV	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	52,5%
Polo TV	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,0%
Polsat Music	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	52,8%
VOX Music TV	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,2%
Disco Polo Music	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	53,9%
Polsat News	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	62,5%
Polsat News 2	08-02-2007	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	58,6%
Wydarzenia24	02-10-2006	informacyjny	naziemna/kabel/satelita	FTA	75,6%
Polsat Cafe	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	58,2%
Polsat Play	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	53,4%
Polsat Games	15-10-2018	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	45,5%
Polsat Rodzina	16-10-2018	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	34,8%
TV Okazje	02-10-2017	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Fokus TV	28-04-2014	popularnonaukowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	96,9%
Polsat Doku	10-02-2017	popularnonaukowy	kabel/satelita	non-FTA	39,4%

Kanały współpracujące z Grupą Polsat Plus (niekonsolidowane)

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny (1)
Polsat Jim Jam	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	47,7%
CI Polsat	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	52,2%
Polsat Viasat Explore	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	45,6%
Polsat Viasat Nature	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	47,2%
Polsat Viasat History	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	53,6%
Polsat Comedy Central Extra	03-03-2020	serialowo - rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	58,1%

1) Nielsen Media, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2022 roku.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2020-2022(1)

Kanał	udział w widowni (SHR% A16-59)		
	2020	2021	2022
POLSAT	9,39%	8,95%	7,85%
TV4	3,81%	3,28%	2,82%
TV6	1,78%	1,52%	1,18%
Polsat 2	1,33%	1,37%	1,27%
Polsat News	1,84%	1,57%	1,7%
Polsat Sport	0,21%	0,41%	0,42%
Polsat Film	0,77%	0,76%	0,68%
Polsat Play	0,64%	0,74%	0,67%
Polsat Cafe	0,38%	0,43%	0,4%
Polsat Sport Extra	0,07%	0,1%	0,11%

Polsat Sport News	0,03%	0,05%	0,05%
Polsat News 2	0,06%	0,08%	0,09%
Polsat Seriale	0,23%	0,26%	0,4%
Disco Polo Music	0,14%	0,13%	0,16%
Polsat Music	0,05%	0,06%	0,06%
Polsat 1(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Fight	0,04%	0,03%	0,03%
Super Polsat	1,25%	1,28%	1,02%
Polsat Doku	0,12%	0,13%	0,13%
Eska TV	0,5%	0,52%	0,4%
Eska Rock TV	0,02%	0,03%	0,02%
Eska TV Extra	0,08%	0,07%	0,07%
Polo TV	0,6%	0,66%	0,45%
VOX Music TV	0,09%	0,07%	0,05%
Wydarzenia24(3)	0,03%	0,12%	0,63%
Eleven Sports 1(	0,18%	0,19%	0,21%
Eleven Sports 2	0,04%	0,05%	0,04%
Eleven Sports 3(2)	n/d	n/d	n/d
Eleven Sports 4(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 1(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Premium 2(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Games	0,04%	0,04%	0,05%
Polsat Rodzina TV	0,06%	0,08%	0,09%
TV Okazje(2)	n/d	n/d	n/d
Fokus TV	1,19%	1,29%	1,11%
Nowa TV	0,3%	0,29%	0,38%
Polsat X(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Reality(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Film 2(2)	n/d	n/d	n/d

Źródło: Nielsen Media, grupa docelowa: wszyscy 16-59, cała doba.

(1) Dane uwzględniają przesunięcia oglądalności TSV live+2, od września 2021 roku również In-Home Consolidated +2d plus OOH Live.

(2) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

(3) Kanał w portfolio od 1 września 2021 roku, nadaje w miejscu kanału Superstacja.

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

Kanał	udział w widowni (SHR%, A16-59)		
	2020	2021	2022
Polsat JimJam	0,14%	0,12%	0,14%
CI Polsat	0,16%	0,18%	0,19%
Polsat Viasat Explore	0,16%	0,18%	0,15%
Polsat Viasat History	0,20%	0,18%	0,2%
Polsat Viasat Nature	0,04%	0,05%	0,06%
Polsat Comedy Central Extra (2)	0,29%	0,39%	0,32%

Źródło: Nielsen Media, grupa docelowa: wszyscy 16-59, cała doba.

(1) Dane uwzględniają przesunięcia oglądalności TSV live+2, od września 2021 roku również In-Home Consolidated +2d plus OOH Live.

(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 już miejsce, aczkolwiek w ostatnim czasie praktyką staje się wprowadzanie do oferty programowej premier również poza sezonami regularnych ramówek.

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), *reality-show*, *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 prowadzimy rozmowy 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 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 Plus. 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 i licencyjne mają określone ramy czasowe i ilość możliwych powtórek, 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, The Walt Disney Company, które jest obecnie również właścicielem 20th Century Fox TV, Paramount Pictures International Ltd., będące częścią Paramount Global (dawniej ViacomCBS), NBC Universal LLC, posiadające w swoim katalogu m.in. produkcje studia DreamWorks Animation oraz Warner Bros International TV Distribution. Zazwyczaj są to kontrakty dwu- lub trzyletnie, a ich wartość wyrażona jest w dolarach amerykańskich lub euro. 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* - 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). 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 oraz dwie kolejne edycje Mistrzostw Europy.

Na mocy obowiązującej umowy z Międzynarodową Federacją Siatkarską FIVB przez najbliższe dziesięć 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 2024 oraz Mistrzostwa Świata mężczyzn i kobiet.

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

Grupa Polsat Plus oferuje swoim widzom i abonentom także mecze najbardziej prestiżowych piłkarskich rozgrywek klubowych – Ligi Mistrzów 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. Aktualnie posiadamy licencję dotyczącą Ligi Mistrzów UEFA do sezonu 2023/2024 włącznie.

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 pakietów GRP oraz sprzedaż według cennika na dany miesiąc. Sprzedaż pakietów 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 dla każdej kampanii sponsoringowej.

Wycena reklam polega na maksymalizowaniu przychodów w oparciu o dostępny, na podstawie zapisów prawnych, czas reklamowy oraz szacunki 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. 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 na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie pakietów 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 2022 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 74% 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 jej rodzajów oferowanych przez biuro reklamy Polsat Media.

Reklama graficzna (display) to 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 (zmieniające 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. Jest to forma reklamowania konkretnego produktu poprzez rozsyłanie wiadomości e-mail zawierających wyłącznie przekaz reklamowy do bazy użytkowników serwisów pocztowych.

Reklama internetowa występuje także w niestandardowych formach, takich jak **artykuły sponsorowane** – specjalnie przygotowane artykuły, które poza wartością merytoryczną dla użytkownika, zawierają w sobie także przekaz reklamowy oraz **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. Model **direct** opiera się na sprzedaży powierzchni bezpośrednio przez biuro reklamy Polsat Media konkretnemu reklamodawcy. Natomiast model **programmatic** polega na wystawieniu 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 sprzedaje reklamy graficzne i reklamy 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 natomiast 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 63% w 2022 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas Polsat Media, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media jest odpowiedzialne za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, reklamy internetowej, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych.

W 2022 roku Polsat Media zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach telewizyjnych Grupy Polsat Plus, jak również 49 stacjach należących do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media są międzynarodowe domy mediowe, które funkcjonują jako pośrednicy negocjujący warunki, a następnie realizują kampanie dla swoich klientów. Sprzedaż czasu reklamowego odbywa się zarówno na mocy całorocznych kontraktów z domami mediowymi, jak i na bazie bezpośrednich zleceń od klientów. W roku 2022 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało ok. 64% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media. Podobnie jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media posiada stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

Polsat Media to również kompleksowa oferta produktów nietelewizyjnych, w których skład wchodzą: Polsat Media Online (reklama video oraz display) z uwzględnieniem pełnej obsługi reklamowej Grupy Interia.pl,

Polsat Media AdScreen (cyfrowe nośniki OOH), Polsat Media AdTube (platforma zrzeszająca popularnych twórców internetowych) oraz Polsat Media Digital Audio (reklama audio w Internecie).

W związku z przejęciem przez Grupę Polsat Plus 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 5,0% w grupie A16-59. Po dołączeniu do portfolio Polsat Media kanałów Telewizji Puls jesteśmy największym brokerem telewizyjnym na rynku, mamy największy udział w oglądalności (35,5% w grupie A16-59) oraz największy udział w rynku reklamy TV – 46%.

Sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy Polsat Plus

Drugim źródłem przychodów w naszym segmencie mediowym jest sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2022 to źródło przychodów stanowiło 27% 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 Polsat Plus jest również dystrybucja naszych programów w Internecie za pośrednictwem serwisów Polsat Box Go i Polsat Go. Udostępnianie programów w naszych serwisach oparte jest na dwóch modelach rozliczeń. Serwis Polsat Box Go przeznaczony jest jedynie dla subskrybentów. Abonenci Polsat Box oraz użytkownicy wykupujący dostęp do Polsat Box Go przez Internet mają dostęp do bogatej oferty VOD oraz szeregu kanałów telewizji linearnej całkowicie bez reklam. Z kolei serwis Polsat Go oparty jest w całości na modelu, w którym użytkownicy mają dostęp do materiałów VOD za darmo, lecz przed materiałem, w jego trakcie i po nim emitowane są reklamy.

Zespół sprzedaży

Polsat Media odpowiada za sprzedaż reklam, sprzedaż pakietów sponsorskich, planowanie kampanii, analizę posprzedażową, badania rynkowe i analizy, rozwój nowych produktów oraz, co bardzo ważne, podnoszenie jakości relacji z obecnymi i potencjalnymi reklamodawcami. Dodatkowo, aby zagwarantować odpowiedni poziom wsparcia w planowaniu kampanii reklamowych w stacjach Grupy, zespół Polsat Media współpracuje ściśle z klientami i domami mediowymi w projektowaniu działań niestandardowych, takich jak kampanie sponsorskie i inne pochodne działania cross-promocyjne. Wspólnie z działem planowania programowego, zespół Polsat Media otrzymuje codziennie informację o dziennych wynikach oglądalności kanałów, pochodzących z panelu telemetrycznego firmy badawczej Nielsen Media, od września 2021 roku uzupełnionych o oglądalności poza domem dostarczone przez firmę Gemius z badania Mediapanel. 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.

Polsat Media 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 79 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media w 2022 roku, automatyczną emisję reklam, jak i na analizę posprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności.

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 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.

W 2022 roku system Provys Sales został zintegrowany z platformą Polsat Media AdSign, która umożliwia agencjom mediowym zlecanie kampanii, podpisywanie zleceń oraz pobieranie e-faktur. Dzięki niej klienci Polsat Media mogą szybko i samodzielnie zlecić kampanię w dowolnym medium z portfolio Polsat Media, a także wyeliminować papierowy obieg dokumentów. Integracja ta automatyzuje wybrane procesy dotyczące sprzedaży i fakturowania usług Polsat Media.

Polsat Media zajmuje się także różnorodnymi analizami rynkowymi bazując na zewnętrznych niezależnych raportach branżowych takich firm jak Publicis. W analizach Polsat Media 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 jest członkiem organizacji EGTA (międzynarodowe stowarzyszenie telewizyjnych i radiowych biur sprzedaży reklam), co daje nam możliwość współpracy i wymiany doświadczeń z biurami reklamy z całej Europy.

2.7.4. Technologia i infrastruktura

Nadawanie programów telewizyjnych

Kanały telewizyjne nadajemy poprzez naziemną cyfrową telewizję, sieci kablowe oraz cyfrowe platformy satelitarne. Niektóre kanały dostępne są jako strumień „online” na platformie Polsat Box Go.

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 oraz na multipleksach lokalnych: MUX-L4 i MUX-TVS. Inne kanały Grupy Polsat Plus, tj. Eska TV, Polo TV oraz Fokus TV, dystrybuowane są przez sieci nadajników w ramach multipleksu MUX-1, a kanał Eska TV Extra - przez multipleksy lokalne MUX-L1 , MUX-L2, MUX-L3, MUX-L4. Dodatkowo, na ogólnopolskim multipleksie MUX-8 znajduje się kanał Nowa TV. MUX-4 jest zarezerwowany dla spółki INFO-TV-FM (należącej do Grupy Polsat Plus), która świadczy na nim emisję telewizji na urządzenia mobilne. Od początku września 2021 roku na multipleksie MUX-4 nadawany jest testowo z wykorzystaniem kodeka HEVC najnowszy kanał informacyjny Wydarzenia24. Pozostałe kanały Telewizji Polsat nadawane są za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych, telewizji kablowych oraz dystrybutorów kanałów telewizyjnych w sieciach IP.

Przekaz satelitarny. Jako Grupa posiadamy umowy na korzystanie z transponderów satelitarnych Eutelsat S.A. (patrz punkt 2.1.4 – *Działalność Grupy Polsat Plus- Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji -Satelita*). Za pośrednictwem Cyfrowego Polsatu Telewizja Polsat ma dostęp do siedmiu 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, w tym w pełni zautomatyzowane studio produkcji programów informacyjnych pracujących na potrzeby kanału Wydarzenia24,
- uniwersalne studio Podcast służące do produkcji małych form publicystycznych, nagrywania rozmów z gośćmi online, realizacji wejść na żywo do programów prowadzonych w innych studiach,
- dwie hale produkcyjne (o powierzchni 1200m^2 i 1600m^2) dedykowane do produkcji średnich i dużych widowisk rozrywkowych czy teleturniejów,
- trzy hale produkcyjne (2 x 500m^2 oraz 700m^2) 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,
- sześć w pełni cyfrowych wozów transmisyjnych HD,
- 14-kamerowy wóz UHD wykonany przy użyciu najnowocześniejszych technologii IP, zgodnych ze standardami SMPTE ST-2110,
- 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, zdublowane w zapasowym centrum danych,
- systemy montażowe pracujące w HD połączone sieciami technologicznymi IT,
- 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,
- dwusilnikowy 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 koncesjami nadawczymi na 36 kanałów, 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	Data wygaśnięcia
POLSAT	TV Polsat	nadawanie naziemne (analogowe/cyfrowe)	2 marca 2024
Polsat Seriale	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 października 2023 15 października 2033
Polsat Sport Fight	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 października 2023 15 października 2033
Polsat 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 stycznia 2024
Polsat Film 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Disco Polo Music	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Polsat Music	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Polsat Café	TV Polsat	nadawanie satelitarne	28 lipca 2024
Polsat News 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	5 października 2024
Polsat 1	TV Polsat	nadawanie satelitarne	11 maja 2025
Polsat Sport Extra	TV Polsat	nadawanie satelitarne	26 października 2025
Polsat Play	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 listopada 2025
Polsat Sport Premium 1	TV Polsat	nadawanie satelitarne	6 marca 2026
Polsat Doku	TV Polsat	nadawanie satelitarne	6 marca 2026
Polsat Sport Premium 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	6 marca 2026
Polsat Reality	TV Polsat	nadawanie satelitarne	6 marca 2026
Polsat X	TV Polsat	nadawanie satelitarne	6 marca 2026
Polsat Sport News	TV Polsat	nadawanie satelitarne	20 grudnia 2026
Polsat News	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 maja 2028
Polsat Games	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
Polsat Rodzina	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
smart DOM	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
TV4	TV Polsat	nadawanie naziemne (cyfrowe)	2 lutego 2029
Polsat Film	TV Polsat	nadawanie satelitarne	4 czerwca 2029
TV6	TV Polsat	nadawanie satelitarne /nadawanie naziemne (cyfrowe)	22 lipca 2030

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Data wygaśnięcia
Super Polsat	TV Polsat	nadawanie satelitarne /nadawanie naziemne (cyfrowe)	29 sierpnia 2030
ESKA TV	Music TV Sp. z o.o.	nadawanie satelitarne /nadawanie naziemne (cyfrowe)	26 maja 2029
ESKA ROCK TV	Music TV Sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	16 marca 2026
Eska TV EXTRA	Music TV Sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
Wydarzenia24	Superstacja Sp. z o.o	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
NOWA TV	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
NOWA TV	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie naziemne (analogowe/cyfrowe)	6 stycznia 2026
Fokus TV	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie naziemne (cyfrowe)	21 listopada 2023
VOX Music TV	Polo TV sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	29 kwietnia 2024
POLO TV	Polo TV sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	23 lutego 2031

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 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.

Ustawa nakłada na nas następujące restrykcyjne wymagania odnośnie emisji reklam:

- reklama i telesprzedaż muszą być łatwo rozpoznawalne i odróżniać się od materiału redakcyjnego;
- 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 każdych 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, a ponadto dozwolone jest przerywanie transmisji zawodów sportowych w celu nadania pojedynczej reklamy), 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 (dozwolone jest przerywanie w celu nadania reklamy filmu będącego audycją dla dzieci trwającego dłużej niż godzinę);

- 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.

Łączny czas nadawania reklamy i telesprzedaży:

- w godz. 06.00-18.00 łączny czas nadawania reklam i telesprzedaży nie może przekroczyć 144 minut,
- w godz. 18.00-24.00 łączny czas nadawania reklam i telesprzedaży nie może przekroczyć 72 minut,
- w godz. 24.00-6.00 brak limitów czasowych w zakresie nadawania reklamy.

Ustawa 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.

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

Najważniejsze inwestycje w udziały mniejszościowe

Poniżej przedstawiamy opis najistotniejszych inwestycji Grupy Polsat Plus w aktywa inne niż wykorzystywane w podstawowej działalności, w których udziały wyceniane są metodą praw własności.

Asseco Poland S.A. W latach 2019 i 2020 roku Spółka nabyła łącznie pakiet 22,95% akcji Asseco Poland S.A., wiodącego dostawcy rozwiązań IT, za kwotę ok. 1,2 mld zł. Obecnie Spółka jest największym akcjonariuszem Asseco Poland S.A.

Spółka traktuje inwestycję w pakiet akcji Asseco Poland S.A. jako transakcję o charakterze długoterminowym. Jest to strategiczny alians dwóch polskich liderów sektora TMT, współpracujących ze sobą w przeszłości między innymi przy wdrażaniu nowego środowiska informatycznego Grupy.

W naszej opinii, zacieśnienie współpracy poprzez zaangażowanie kapitałowe umożliwia osiągnięcie synergii w postaci: (i) dalszego wzrostu efektywności obszaru IT Grupy, (ii) jeszcze lepszej obsługi dotychczasowych i pozyskiwania nowych klientów oraz (iii) rozwoju nowych produktów i usług.

Spółka i Asseco Poland nie planują połączenia i będą nadal działały autonomicznie, ale ich wspólny potencjał umożliwia stworzenie bogatej oferty zaawansowanych usług telekomunikacyjnych i informatycznych.

Asseco Poland jest spółką notowaną na GPW. Wg kursu akcji Asseco Poland z dnia 31 grudnia 2022 roku wartość pakietu 19.047.373 mln akcji, których właścicielem jest Cyfrowy Polsat, wynosiła 1,38 mld zł.

Jednocześnie Asseco Poland jest spółką o długoterminowym profilu dywidendowym. Tym samym inwestycja w to aktywo korzystnie przekłada na generowanie powtarzalnego strumienia gotówki przez Grupę Polsat Plus.

PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. Na dzień 31 grudnia 2022 roku Spółka posiadała 40,41% udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. (PAK-PCE). Ponadto, Spółka jest stroną umowy przedwstępnej zawartej z ZE PAK S.A. dotyczącej nabycia przez Spółkę do dnia 3 lipca 2023 roku, pod warunkiem spełnienia wszystkich warunków zawieszających powyższej umowy, udziałów reprezentujących 67% kapitału zakładowego PAK-PCE.

PAK-PCE jest spółką holdingową, wokół której budowana jest struktura spółek zależnych prowadzących działalność w zakresie rozwijania projektów z obszaru odnawialnych źródeł energii oraz wytwarzania i wykorzystywania wodoru.

W szczególności spółka zależna PAK-PCE, tj. PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. (PP BiW), jest właścicielem całokształtu działalności energetycznej realizowanej w Elektrowni Konin, polegającej w szczególności na wytwarzaniu energii elektrycznej z biomasy. Spółka jest właścicielem 49% udziałów w kapitale zakładowym PP BiW.

Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia

W 2022 roku kontynuowaliśmy działania polegające na wdrożeniach nowoczesnych technologii i najnowszych rozwiązań technicznych, które zapewniają naszym klientom jeszcze wyższą jakość i lepszą funkcjonalność posiadanych usług oraz umożliwiają rozszerzenie naszej oferty o nowe usługi i produkty.

Autobus wodorowy NesoBus. W maju 2022 roku miała miejsce oficjalna premiera polskiego autobusu wodorowego Grupy Polsat Plus i ZE PAK. NesoBus to innowacyjny ekologiczny autobus miejski o napędzie wykorzystującym ogniwa wodorowe, który został opracowany od podstaw przez inżynierów z Polski we współpracy z partnerami z Europy i świata. Marka autobusu wodorowego „Neso" to skrót od „Nie Emituje Spalin i Oczyszcza" powietrze. Najważniejszą przewagą konkurencyjną NesoBusa jest bardzo niska emisja CO_2 w stosunku do autobusów spalinowych i elektrycznych. Zasięg NesoBusa to ok. 500 km, a jego tankowanie trwa tylko 15 minut. Konstrukcja autobusu jest modułowa, dzięki czemu może być on dopasowany do potrzeb poszczególnych miast i przewoźników.

NesoBus posiada homologację europejską, co oznacza że może być sprzedawany i eksploatowany w całej Unii Europejskiej. W trakcie 2022 roku NesoBus był testowany z udziałem pasażerów w wielu miastach na trasach autobusowych przez miejskie spółki komunikacyjne. Ponadto, w 2022 roku rozpoczęto prace nad budową fabryki autobusów wodorowych w Świdniku, której uruchomienie jest planowane w 2023 roku i w której docelowo chcemy produkować ponad 100 autobusów wodorowych rocznie.

Testy 5G Standalone. Od momentu uruchomienia pierwszej komercyjnej sieci 5G w Polsce nieustannie pracujemy nad rozwojem tej technologii. Chcemy, aby nasze 5G było realną odpowiedzią na zachodzące w naszym otoczeniu zmiany i wiążące się z nimi potrzeby naszych klientów. Prowadzimy wraz z firmami Ericsson oraz OPPO intensywne testy 5G w technologii Standalone. Są one kolejnym elementem procesu, dzięki któremu klienci Grupy Polsat Plus mogą korzystać z najnowszych światowych rozwiązań technologicznych.

Wykorzystywana w aktualnie działających sieciach 5G technologia Non-Standalone (NSA) wymaga integracji 5G z infrastrukturą 4G, natomiast 5G Standalone (SA) działa całkowicie niezależnie od sieci wcześniejszych generacji. Przełoży się to na jeszcze lepsze parametry transmisji danych, większą pojemność oraz zmniejszenie opóźnień. Dodatkowo 5G SA umożliwia wdrożenie nowych rozwiązań biznesowych opartych o tzw. plastrowanie sieci *(network slicing)*. Warto również podkreślić fakt, że 5G SA jest najbardziej energooszczędną generacją sieci komórkowych.

Zrealizowane pomyślnie laboratoryjne testy sieci 5G Standalone z wykorzystaniem należącego do Plusa pasma 2,6 GHz TDD, pozwoliły na przejście do kolejnej fazy testów, tym razem w sieci komercyjnej. Testowane w Plusie rozwiązanie 5G SA firmy Ericsson składa się z dwóch elementów: radiowej sieci dostępowej RAN - Ericsson Radio System oraz sieci szkieletowej - Ericsson 5G Core. W testach wykorzystywane są smartfony z obsługą 5G SA marki OPPO.

Systemy IT

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

W segmencie B2C i B2B 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 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.

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 segmencie B2C i B2B używamy również systemów na licencji firm zewnętrznych, takich jak system warunkowego dostępu zabezpieczający dostęp do kanałów oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych DTH. Jednocześnie, poszukując optymalizacji kosztu rozwoju linii high-end dla małych wolumenów, współpracujemy z doświadczonymi dostawcami, np. w produkcie EVOBOX i Polsat Box, który jest w pełni zintegrowanym rozwiązaniem hybrydowym z PVR umożliwiającym dostęp do treści w rozdzielczości 4K.

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 łączy internetowych i szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu, zapewniamy możliwość konsumpcji premium treści wideo i tekstowych. Aplikacja Polsat Box Go jest dostępna na większości popularnych w Polsce urządzeń multimedialnych, w tym na komputerach, smartfonach, odbiornikach telewizyjnych nowych generacji, dekoderach i konsolach gier. Wielowęzłowa sieć dystrybucji multimediów zapewnia symultaniczny dostęp do oferowanych multimediów dziesiątkom tysięcy internautów. Dystrybuowane treści przygotowujemy, zabezpieczamy i monetyzujemy korzystając z autorskich rozwiązań Pionu oraz systemów pochodzących od dostawców zewnętrznych i 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, osiągów i bezpieczeństwa w celu kontrolowania ruchu i planowania pojemności sieci zgodnie z oczekiwanymi potrzebami.

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

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

W ramach integracji operacyjnej spółek z Grupy przy wykorzystaniu już istniejących rozwiązań informatycznych, Grupa Polsat Plus prowadzi we współpracy z Asseco Poland projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących w szczególności usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtelu. Działania te pozwolą 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.

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 2022 roku Grupa Polsat Plus miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2022-2024 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 2022-2024 z TUiR Warta S.A. w koasekuracji ze STU Ergo Hestia S.A. dotycząca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w tym OC zawodowego. Ponadto zawarte zostało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych z PZU S.A. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządów spółek z Grupy Polsat Plus zaangażowane są następujące towarzystwa: TUiR Allianz S.A., PZU S.A., Chubb Oddział w Polsce, TUiR WARTA S.A i TU Generali Polska S.A.

W 2022 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 Plus.

W 2022 roku zawarto umowę ubezpieczenia kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce.

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 opracowany w 2010 roku w oparciu o ówczesną normę w tym zakresie BS 25999. Aktualny Plan Ciągłości Działania, budowany zgodnie z normą PN-EN ISO 22301:2020-04, 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, zatwierdzana uchwałami zarządów obu spółek. Ostatnia aktualizacja została zatwierdzona w dniu 19 października 2022 roku. 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 na celu identyfikację głównych zagrożeń oraz określenie rekomendacji poprawiających odporność organizacji w odniesieniu do następujących grup zasobów: 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 Grupie 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 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 Przetrwania i alternatywne sposoby działania oraz cykliczne testowanie istotnych elementów Planu i bieżące szkolenie nowych pracowników i członków zespołów kryzysowych zapewniają utrzymanie ciągłości działania krytycznych procesów i usług objętych Planem Ciągłości Działania Polkomtelu i Cyfrowego Polsatu.

Działalność sponsoringowa i charytatywna

Nasza Grupa od wielu lat podejmuje działania w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu. Naszą misję społeczną realizujemy w temacie ochrony środowiska, bezpieczeństwa, promocji sportu i aktywności fizycznej, edukacji społecznej oraz pomocy dzieciom.

Intensywnie pracujemy nad kwestiami związanymi z **ochroną środowiska naturalnego**. Wśród tematów będących w obszarze zainteresowania Grupy Polsat Plus są m.in. czysta energia, zielony wodór, efektywność energetyczna, ekologiczne produkty, energia odnawialna czy redukcja odpadów. Dlatego Grupa Polsat Plus rozbudowała swoją strategię o produkcję i sprzedaż czystej energii. Stworzenie nowego segmentu biznesowego związanego z czystą energią wpisuje się w strategię ESG Grupy Polsat Plus i będzie wspierało budowę wartości Grupy w sposób zrównoważony. Podejmujemy liczne działania środowiskowe z myślą o zrównoważonym rozwoju, ale także lepszej i zdrowszej przyszłości Polaków. Edukacja – zwłaszcza ekologiczna – społeczeństwa to jeden z filarów naszej misji, którą realizujemy m.in. będąc aktywnym członkiem Stowarzyszenia Program Czysta Polska czy prowadząc ambitne projekty telewizyjne i internetowe o szerokim zasięgu dotarcia.

W zakresie **bezpieczeństwa** od 19 lat sieć Plus ściśle współpracuje z organizacjami ratowniczymi działającymi w polskich górach i nad wodą, zapewniając numery ratunkowe, Zintegrowany System Ratownictwa oraz mobilną aplikację Ratunek. Aktywnie też walczymy z piractwem TV, podejmując m.in. szereg działań edukacyjnych.

W ramach **promocji sportu** i aktywności fizycznej realizujemy tysiące godzin transmisji sportowych rocznie na antenach Telewizji Polsat, wspieramy amatorskie i profesjonalne imprezy sportowe, prowadzimy edukację w zakresie zdrowego trybu życia, a nasza sieć Plus jest wieloletnim sponsorem polskiej siatkówki. Marki Polsat i Plus zostały także sponsorami tytularnymi hal sportowo-widowiskowych w Gdańsku i Gdyni, a Netia – jednym ze sponsorów koszykarskiej drużyny Suzuki Arka Gdynia.

Edukację społeczną prowadzimy od lat. Działania w tym obszarze realizujemy m.in. poprzez misję, akcje i inicjatywy Fundacji Polsat związane z bieżącymi wyzwaniami zdrowotnymi. Staramy się oswajać społeczeństwo z ważnymi i trudnymi tematami medycyny specjalistycznej, m.in. poprzez emisje dedykowanych programów telewizyjnych na naszych kanałach. Dążymy także do szerzenia wiedzy o ekologii i promujemy postawę prośrodowiskową. W tym celu aktywnie działamy w ramach Stowarzyszenia Program Czysta Polska, emitujemy programy informacyjne nt. środowiska naturalnego, publikujemy artykuły tematyczne w serwisach Zielona.Interia.pl oraz Polsatnews.pl. Aktywnie przeciwdziałamy również wykluczeniu cyfrowemu, m.in. poprzez rozwój i popularyzację nowoczesnych technologii dostępu do Internetu czy stałą współpracę sieci Plus z Centrum Nauki Kopernik w Warszawie.

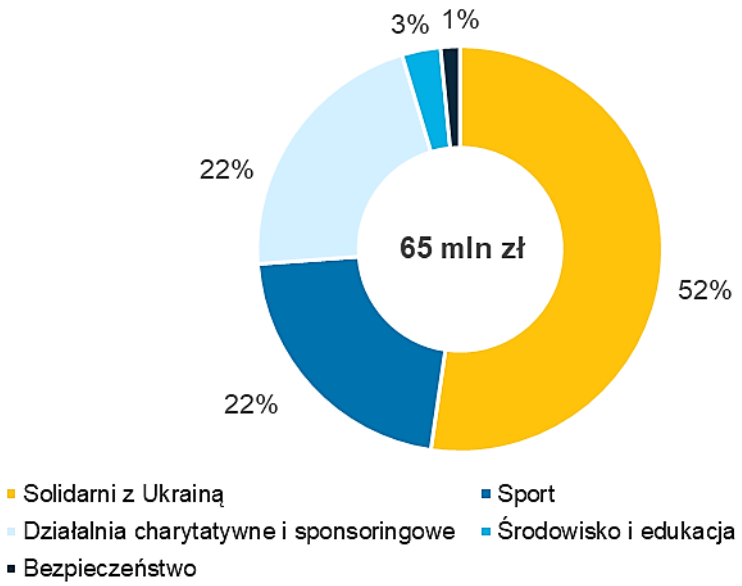
Pomoc dzieciom jest jednym z filarów misji społecznej Grupy Polsat Plus. Realizujemy to zadanie na różne sposoby, także poprzez współpracę z Fundacją Polsat. Od ponad 25 lat Fundacja Polsat czyni nieprzerwanie wysiłki, aby poprawić sytuację zdrowotną najmłodszych pacjentów w Polsce – zgodnie z mottem: „Jesteśmy po to, by ratować zdrowie i życie najmłodszych". Fundacja łącznie przekazała ponad 283 mln złotych na pomoc dzieciom, zrealizowała pomoc dla 42.000 małych pacjentów i udzieliła wsparcia finansowego dla prawie 2.700 szpitali i ośrodków medycznych oraz szkół, przedszkoli i ośrodków pieczy zastępczej. Organizujemy także liczne akcje charytatywne wspierające rozwój dzieci niepełnosprawnych w ramach wolontariatu pracowniczego.

Solidarni z Ukrainą. Od pierwszych dni rosyjskiej inwazji, jesteśmy aktywnie zaangażowani we wsparcie uchodźców z Ukrainy. Nasze działania w tym obszarze obejmowały w 2022 roku, m.in., zapewnienie uchodźcom łączności i kontaktu z rodziną poprzez dostarczenie szeregu bezpłatnych usług telekomunikacyjnych (m.in. darmowe połączenia międzynarodowe do sieci ukraińskich, dostawa i pomoc w rejestracji darmowych starterów, rezygnacja z opłat roamingowych), nadawanie ukraińskich kanałów telewizyjnych oraz zapewnienie rzetelnej informacji w należących do naszej Grupy stacjach telewizyjnych i

portalach informacyjnych. Prowadziliśmy również aktywne wsparcie operacyjne i finansowe, obejmujące m.in. szereg działań Fundacji Polsat w ramach akcji „Fundacja Polsat Dzieciom Ukrainy".

Poniższy wykres przedstawia podział wydatków poniesionych przez Grupę Polsat Plus w 2022 roku na działalność sponsoringową i charytatywną.

Wydatki Grupy Polsat Plus na działalność sponsoringową i charytatywną w 2022 roku



Szczegóły dotyczące prowadzonej przez nas działalności charytatywnej i sponsoringowej wraz z kluczowymi niefinansowymi wskaźnikami efektywności zostały opisane w „Raporcie Zrównoważonego Rozwoju Grupy Polsat Plus za 2022".

3. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia

Wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie

W dniu 24 lutego 2022 roku wojska Federacji Rosyjskiej rozpoczęły inwazję i działania wojenne na terytorium Ukrainy, państwa bezpośrednio graniczącego z Rzeczpospolitą Polską na odcinku 535 km. Zarząd Spółki w sposób jednoznaczny potępia tę niczym nieuzasadnioną agresję i w pełni solidaryzuje się ze społecznością ukraińską w jej wojnie obronnej.

Analiza wpływu wojny na terytorium Ukrainy na bieżącą działalności i oczekiwane wyniki Grupy została przedstawiona w punkcie 5.10.1 niniejszego Sprawozdania. Biorąc pod uwagę brak istotnej ekspozycji działalności operacyjnej spółek z Grupy Polsat Plus na terytorium Ukrainy, Rosji czy Białorusi, w obliczu agresji rosyjskiej naszym priorytetem pozostaje wsparcie dla uchodźców z Ukrainy, którego aktywnie udzielamy od pierwszych dni rosyjskiej inwazji. Szczegółowe informacje o działaniach podejmowanych przez Grupę w związku z wojną na Ukrainie zostały przedstawione w sprawozdaniach Zarządu z działalności Grupy za pierwszy kwartał i pierwsze półrocze 2022 roku.

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zawarcie przez Spółkę przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wraz z aneksami oraz przeniesienie własności zorganizowanej części przedsiębiorstwa Elektrowni Konin na PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o.

W dniu 20 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat zawarł z ZE PAK S.A. przedwstępną umowę dotyczącą nabycia przez Spółkę udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. („PAK-PCE"), reprezentujących 67% kapitału zakładowego PAK-PCE („Umowa").

Umowa dotycząca sprzedaży udziałów w PAK-PCE przewidywała dodatkowe zobowiązanie ZE PAK S.A., który zobowiązał się wyodrębnić z przedsiębiorstwa całokształt działalności energetycznej realizowanej w Elektrowni Konin („ZCP Elektrownia Konin"), polegającej w szczególności na wytwarzaniu energii elektrycznej z biomasy, stanowiącej zorganizowaną część przedsiębiorstwa. ZE PAK S.A. zobowiązał się wnieść do PAK-PCE ZCP Elektrownię Konin jako wkład niepieniężny.

W dniu 30 czerwca 2022 roku Spółka zawarła aneks nr 2 do Umowy, w którym strony Umowy postanowiły m.in. o zmianie sposobu oraz momentu przeniesienia własności ZCP Elektrownia Konin do grupy podmiotów zależnych od PAK-PCE, która to czynność była objęta w Umowie zobowiązaniem dodatkowym.

W dniu 12 maja 2022 roku, w wyniku przeprowadzonych czynności prawnych, Spółka stała się właścicielem 49% udziałów w kapitale zakładowym PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. Wiązało się to z wypływem łącznej kwoty 478,7 mln zł, w tym 473,8 mln zł w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. Środki z podniesienia kapitału zostały przeznaczone na nabycie ZCP Elektrowni Konin od ZE PAK S.A. w dniu 1 lipca 2022 roku.

Następnie w związku z wniesieniem do PAK-PCE udziałów posiadanych przez Spółkę w PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o., w dniu 27 lipca 2022 roku Spółka objęła 40,41% udziałów w spółce PAK-PCE. W dniu 27 lipca 2022 roku zarejestrowane zostało podwyższenie kapitału w spółce PAK-PCE.

W efekcie przedmiotem umowy przyrzeczonej są udziały w PAK-PCE reprezentujące ok. 26,6% kapitału zakładowego PAK-PCE („Umowa Przyrzeczona"). Uwzględniając udziały wcześniej nabyte i objęte (w tym w związku z wniesieniem do PAK-PCE udziałów posiadanych przez Spółkę w PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o.), po wykonaniu Umowy Przyrzeczonej, Cyfrowy Polsat będzie posiadał ok. 67% udziałów w

kapitale zakładowym PAK-PCE, zgodnie z pierwotną intencją zawartą w przedwstępnej umowie z dnia 20 grudnia 2021 roku, a ZCP Elektrownia Konin będzie w całości należała do grupy PAK-PCE.

Zgodnie z Aneksem 2 łączne nakłady poniesione przez Cyfrowy Polsat w związku z nabyciem ok. 67% kapitału zakładowego PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wraz z ZCP Elektrownia Konin (w przypadku braku niedozwolonych wypływów) wyniosą 807,6 mln zł, uwzględniając korektę wynikającą z wysokości kapitału obrotowego ZCP Elektrownia Konin.

W dniu 19 grudnia 2022 roku Spółka zawarła aneks nr 4, zgodnie z którym data końcowa (tzw. *long stop date*), do której powinny zostać spełnione wszystkie warunki zawieszające Umowy, została przesunięta na dzień 3 lipca 2023 roku.

Ustanowienie zabezpieczeń i udzielenie pożyczek na projekty inwestycyjne związane z produkcją energii odnawialnej

W związku z faktem, że Spółka jest stroną umowy przedwstępnej z dnia 20 grudnia 2021 roku (ze zmianami), dotyczącej nabycia przez Spółkę udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. ("PAK PCE"), Spółka postanowiła udzielić poręczeń lub gwarancji oraz szeregu pożyczek celem realizacji przez PAK-PCE między innymi następujących projektów inwestycyjnych:

- budowa i eksploatacja instalacji OZE w postaci 14 turbin wiatrowych w obrębie gminy Przyrów, powiat częstochowski, województwo śląskie – w dniu 2 czerwca 2022 roku Spółka podjęła decyzję o ustanowieniu poręczeń lub gwarancji w wysokości do 53,0 mln EUR;
- budowa i eksploatacja instalacji OZE w postaci zespołu 33 turbin wiatrowych w obrębie gminy Człuchów, powiat człuchowski, województwo pomorskie, z potencjałem budowy farmy fotowoltaicznej w ramach uzyskanej mocy przyłączeniowej projektu – w dniu 10 czerwca 2022 roku Spółka podjęła decyzję o ustanowieniu poręczeń lub gwarancji w wysokości do 96,0 mln EUR oraz udzieleniu pożyczki do kwoty nie wyższej niż ekwiwalent 236,4 mln PLN;
- budowa i eksploatacja instalacji OZE w postaci zespołu 23 turbin wiatrowych w obrębie gminy Potęgowo, powiat słupski, województwo pomorskie – w dniu 6 września 2022 roku Spółka podjęła decyzję o ustanowieniu poręczeń lub gwarancji w wysokości do 73,0 mln EUR.

W 2022 roku saldo pożyczek udzielonych przez Spółkę do PAK-PCE wyniosło 338,4 mln zł. Pożyczki przeznaczone zostały na realizację inwestycji ukierunkowanych na produkcję czystej energii z odnawialnych źródeł oraz projektów związanych z budową pełnego łańcucha wartości opartego o zielony wodór. Wszystkie pożyczki zostały udzielone na warunkach rynkowych, a terminy spłat poszczególnych pożyczek przypadają w różnych datach w latach 2023 – 2025.

Nabycie udziałów w spółce Port Praski

W dniu 1 kwietnia 2022 roku Spółka zawarła ze spółką Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. umowę przyrzeczoną, na mocy której Spółka nabyła 1.070.000 udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o., reprezentujących ok. 66,94% kapitału zakładowego Port Praski za kwotę 553,7 mln zł. Ponadto, w dniu 1 kwietnia 2022 r. Spółka oraz Tobe Investments Group Limited („Tobe") zawarły aneks do przedwstępnej umowy z dnia 20 grudnia 2021 roku, dotyczącej nabycia przez Spółkę 4.705 udziałów w Pantanomo, reprezentujących ok. 32% kapitału zakładowego Pantanomo. Na podstawie aneksu strony postanowiły w szczególności o przesunięciu daty zamknięcia transakcji. Zgodnie z nowym brzmieniem umowy data zamknięcia transakcji nie mogła przypadać później niż 31 maja 2022 roku. W związku z tym, że strony nie wyznaczyły daty zamknięcia transakcji zgodnie z zapisami umowy, umowa wygasła. Port Praski Sp. z o.o. jest podmiotem, który poprzez swoje spółki zależne prowadzi działalność deweloperską i jest właścicielem aktywów związanych m.in. z inwestycją Port Praski zlokalizowaną w ścisłym centrum Warszawy. Pantanomo prowadzi działalność

polegającą m.in. na zarządzaniu posiadanymi nieruchomościami i posiada udziały niekontrolujące w Port Praski Sp. z o.o.

Realizacja programu nabycia akcji własnych

Działając na mocy upoważnienia udzielonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 16 listopada 2021 roku, w dniu 16 maja 2022 roku Zarząd Spółki postanowił o kontynuacji skupu akcji własnych Spółki w drodze ogłoszenia przez Spółkę wraz z Reddev oraz Tobe zaproszenia do składania przez akcjonariuszy ofert sprzedaży akcji Spółki. Ponadto, działając w ramach powyższego upoważnienia, w dniu 25 maja 2022 roku Zarząd Spółki postanowił o nabyciu przez Spółkę 13.067.138 akcji zwykłych na okaziciela, reprezentujących ok. 2,04% kapitału zakładowego Spółki oraz ok. 1,60% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki od spółki Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. W wyniku rozliczenia wyżej wymienionych transakcji w dniach 25 i 26 maja 2022 roku Spółka nabyła łącznie 17.668.359 akcji własnych, zwykłych stanowiących 2,76% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 17.668.359 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 2,16% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Cena za jedną akcję wyniosła 22,28 zł.

Od początku realizacji programu nabycia akcji własnych Spółka nabyła łącznie 88.842.485 akcji własnych, stanowiących 13,89% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 88.842.485 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 10,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Z kwoty 2.930,0 mln zł przeznaczonej przez Walne Zgromadzenie Spółki na realizację programu skupu akcji własnych, Spółka do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania wykorzystała środki pieniężne obejmujące koszty związane z nabyciem akcji własnych w kwocie 2.857,9 mln zł. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Spółka nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

Wypłata dywidendy za rok obrotowy 2021

W dniu 23 czerwca 2022 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia część zysku netto Spółki za rok obrotowy 2021 w wysokości 660,8 mln zł na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w wysokości 1,20 zł na jedną akcję uczestniczącą w wypłacie dywidendy (tj. z wyłączeniem akcji własnych). Zwyczajne Walne Zgromadzenie wyznaczyło dzień dywidendy na dzień 20 września 2022 roku, a dzień wypłaty dywidendy na dzień 15 grudnia 2022 roku.

Pozostała część zysku netto w kwocie 2.945,0 mln zł została przeznaczona na kapitał zapasowy.

Powołanie członków Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A. na nową kadencję

Na mocy uchwał podjętych w dniu 23 czerwca 2022 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała członków Zarządu na nową kadencję, powierzając stanowisko Wiceprezesa Zarządu panu Maciejowi Stecowi oraz funkcje Członków Zarządu panu Jackowi Felczykowskiemu, pani Anecie Jaskólskiej, pani Agnieszce Odorowicz i pani Katarzynie Ostap-Tomann. Jednocześnie, na podstawie art. 19 ust. 2 Statutu Spółki, w dniu 23 czerwca 2022 roku akcjonariusz Spółki - TiVi Foundation - powołał na stanowisko Prezesa Zarządu pana Mirosława Błaszczyka. Członkowie Zarządu zostali powołani na wspólną trzyletnią kadencję.

Umowa joint venture z HB Reavis dotycząca realizacji projektu Port Praski

W dniu 21 lipca 2022 roku spółki z Grupy zaangażowane w realizację projektu Port Praski zawarły z HB Reavis Holding Cz a.s. z siedzibą w Pradze, Czechy, następujące umowy:

- umowę dotyczącą prowadzenia wspólnego przedsięwzięcia polegającego na budowie i zagospodarowaniu położonej w Warszawie nieruchomości, w tym wspólnej budowie wysokiej klasy budynków biurowych, z dodatkową powierzchnią handlową – umowa została zawarta przez spółki Port Praski City II Sp. z o.o., Port Praski Medical Center sp. z o.o. i Pantanomo Limited oraz

- umowę sprzedaży udziałów w spółkach Port Praski City II Sp. z o.o., Port Praski Medical Center sp. z o.o. – umowa została zawarta przez spółki Pantanomo Limited oraz Port Praski City III Sp z. o.o.

Na podstawie umowy sprzedaży udziałów jej strony zobowiązały się, z zastrzeżeniem spełnienia warunków zawieszających określonych w umowie, do zawarcia umowy, na podstawie której HB Reavis miał nabyć od: (i) Port Praski City III i Pantanomo łącznie 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski City II; oraz od (ii) Pantanomo 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski Medical Center. Łączna cena sprzedaży udziałów, w wysokości 24,3 mln EUR, miała podlegać korekcie w oparciu o (i) wysokość kapitału obrotowego spółek Port Praski City II i Port Praski Medical Center w dniu zamknięcia transakcji oraz (ii) metraż finalnej powierzchni biurowej i handlowej wybudowanej na nieruchomości będącej przedmiotem projektu.

Nabycie udziałów przez HB Reavis zostało uzależnione od spełnienia się m.in. warunków zawieszających, w tym w szczególności uzyskanie zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na utworzenie wspólnego przedsięwzięcia. W dniu 24 października 2022 roku, po spełnieniu warunków zawieszających, zostały zawarte umowy, na podstawie których HB Reavis nabył 50% udziałów w spółkach Port Praski City II i Port Praski Medical Center.

W kolejnym kroku strony wspólnego przedsięwzięcia planują wystąpić o stosowne decyzje administracyjne zmierzające do uzyskania pozwolenia na budowę, po uzyskaniu którego przystąpią do określenia precyzyjnych kosztów i terminów realizacji projektu.

Zawarcie umowy sprzedaży akcji spółki Modivo S.A.

W dniu 28 września 2022 roku, w wyniku przeprowadzonych negocjacji i po uzyskaniu wymaganych na bazie porozumienia akcjonariuszy Modivo S.A. zgód, Spółka zawarła z Embud 2 sp. z o.o. S.K.A. umowę dotyczącą zbycia przez Spółkę 1.000.000 akcji spółki Modivo S.A. za łączną kwotę 600,0 mln zł.

Zgodnie z wcześniejszymi informacjami przekazywanymi do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 4/2021 z dnia 11 marca 2021 roku, Spółka nabywała wspomniane akcje rozważając jednocześnie opcję wyjścia z inwestycji w akcje Modivo w formie pierwszej oferty publicznej („IPO”) planowanej wówczas na rok 2022 lub 2023. Jednak w związku z obecnymi, niekorzystnymi uwarunkowaniami rynkowymi, które nie sprzyjają realizacji IPO w bliskim horyzoncie czasowym, Spółka podjęła decyzję o alternatywnym sposobie wyjścia z inwestycji w akcje Modivo w zakładanym pierwotnie terminie.

Obniżenie ratingów kredytowych Grupy Polsat Plus

W dniu 5 października 2022 r. agencja ratingowa Moody’s Investors Service obniżyła rating korporacyjny (ang. *corporate family rating*) Grupy Cyfrowego Polsatu z poziomu Ba1 do poziomu Ba3, określając perspektywę ratingu jako negatywną.

W dniu 21 grudnia 2022 r. agencja S&P obniżyła rating (ang. *issuer credit rating*) Spółki z poziomu BB+ do poziomu BB, zmieniając perspektywę ratingu z negatywnej na stabilną.

Szczegółowe uzasadnienia do wyżej wymienionych akcji ratingowych zostały przedstawione w rozdziale 4.3.5. – *Płynność i zasoby kapitałowe* – niniejszego Sprawozdania.

Przyjęcie i publikacja Sustainability-Linked Financing Framework Grupy Polsat Plus

W dniu 29 listopada 2022 roku Zarząd Spółki przyjął uchwałę w zakresie powiązania przyszłego finansowania zewnętrznego Grupy Polsat Plus z jej długoterminowymi celami zrównoważonego rozwoju, opisanymi w ramach dokumentu o nazwie *Sustainability-Linked Financing Framework* („Framework ESG”). W szczególności dokument ten zawiera wskaźniki i skwantyfikowane długoterminowe cele dotyczące zagadnień środowiskowych, do osiągnięcia których Grupa będzie dążyła. Dokument ten został poddany

niezależnej ocenie eksperckiej (ang. *Second-Party Opinion*) przez Sustainalytics B.V. Framework ESG wraz z opinią (ang. *Second-Party Opinion*) są dostępne na stronie korporacyjnej Grupy Polsat Plus.

Program Emisji Obligacji

W dniu 29 listopada 2022 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o utworzeniu nowego nieodnawialnego Programu Emisji Obligacji Spółki o łącznej maksymalnej wartości nominalnej obligacji w wysokości 4 mld zł, w ramach którego Spółka będzie mogła zaciągać zobowiązania finansowe w drodze emisji niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Spółki denominowanych w złotych.

Równolegle Zarząd podjął decyzję o podjęciu działań mających na celu refinansowanie zadłużenia Spółki z tytułu obligacji serii B oraz serii C z wykorzystaniem środków z emisji Obligacji w ramach Programu Emisji Obligacji, w tym w szczególności przeprowadzenia przez Spółkę przedterminowego wykupu Obligacji Serii B i C lub nabycia Obligacji Serii B i C przez Spółkę w celu ich umorzenia; oraz o zamknięciu przez Spółkę programu emisji Obligacji Serii B i C.

Emisja Obligacji Serii D powiązanych z celami zrównoważonego rozwoju

W ramach Programu Emisji Obligacji w dniu 11 stycznia 2023 roku Spółka wyemitowała 2.670.000 niezabezpieczonych, denominowanych w PLN obligacji na okaziciela Serii D o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 2.670 mln zł z terminem zapadalności przypadającym na 11 stycznia 2030 roku.

Zgodnie z założeniami Framework ESG, Obligacje Serii D zostały powiązane z celami zrównoważonego rozwoju (ang. *Sustainability-Linked Bonds*). Jest to pierwsza polska emisja obligacji typu Sustainability-Linked Bonds w pełni zgodna z międzynarodowym standardem ICMA (*International Capital Market Association*). Równocześnie, emisja Obligacji Serii D jest największą emisją obligacji korporacyjnych firmy prywatnej w historii polskiego rynku kapitałowego.

Środki pochodzące z emisji Obligacji Serii D posłużą wsparciu realizacji Strategii 2023+, a w szczególności zaplanowanej budowy 1000 MW zainstalowanej mocy wytwórczej nisko- i zeroemisyjnej czystej energii elektrycznej oraz pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o zielony wodór, co w efekcie przyczyni się do redukcji CO_2 w polskiej gospodarce rzędu 2 mln ton rocznie. Grupa Polsat Plus zobowiązała się także wobec obligatariuszy do sukcesywnej migracji na zeroemisyjne źródła energii elektrycznej wykorzystywanej na cele własne.

Część środków pozyskanych w ramach emisji Obligacji Serii D została przeznaczona na odkup w celu umorzenia 691.952 Obligacji Serii B oraz 835.991 Obligacji Serii C. Szczegółowy opis warunków emisji Obligacji serii D został przedstawiony w rozdziale 4.3.5. – *Płynność i zasoby kapitałowe* – niniejszego Sprawozdania.

Odnowienie rezerwacji częstotliwości

W dniu 21 października 2022 roku Polkomtel otrzymał decyzję Prezesa UKE dotyczącą odnowienia rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100MHz na okres kolejnych 15 lat – do 31 grudnia 2037 roku. Za dokonanie rezerwacji Polkomtel uiścił na rzecz Skarbu Państwa opłatę w wysokości 351,6 mln zł w dniu 4 listopada 2022 roku.

W dniu 20 grudnia 2022 roku Polkomtel otrzymał decyzję Prezesa UKE dotyczącą odnowienia rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz na okres kolejnych 15 lat – do 31 grudnia 2037 roku. Za dokonanie rezerwacji Polkomtel uiścił na rzecz Skarbu Państwa opłatę w wysokości 847,0 mln zł w dniu 3 stycznia 2023 roku.

3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Proces konsultacji aukcji rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz

W okresie od dnia 20 grudnia 2022 roku do 31 stycznia 2023 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej prowadził proces publicznych konsultacji dokumentacji aukcyjnej na cztery rezerwacje częstotliwości z pasma 3,6 GHz. Przedmiotem planowanej w aukcji dystrybucji były 4 bloki o szerokości 80 MHz każdy, a cena wywoławcza za blok została ustalona na poziomie 450 mln zł.

W dniu 6 kwietnia 2023 roku Prezes UKE ogłosił kolejne konsultacje zmienionej dokumentacji aukcyjnej na cztery rezerwacje częstotliwości z pasma 3,6 GHz. Konsultacje potrwają do 12 maja 2023 roku. Zgodnie z konsultowaną dokumentacją, przedmiotem aukcji mają być obecnie 4 bloki o szerokości 100 MHz każdy. Cena wywoławcza za blok nie uległa zmianie i nadal wynosi 450 mln zł.

Przedstawione w konsultowanej dokumentacji warunki uczestnictwa w aukcji to ponownie konieczność udokumentowania nakładów na inwestycje telekomunikacyjne w kwocie minimum 1 mld zł w latach 2016–2021 oraz posiadanie ogólnopolskiej rezerwacji częstotliwości, lecz tym razem we wszystkich wskazanych pasmach: 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz.

Nowa dokumentacja aukcyjna, w zasadzie bez zmian, wskazuje zobowiązania ilościowe oraz pokryciowo-jakościowe w zakresie rozwoju sieci. Zobowiązania ilościowe, podobnie jak w pierwszych konsultacjach, polegają na uruchomieniu przez operatorów, którym zostanie przydzielone pasmo, co najmniej 3,8 tys. stacji bazowych w ciągu 36 miesięcy od daty doręczenia decyzji. W zakresie zobowiązań pokryciowo-jakościowych ponownie zastosowano czynnik wymagań jakościowych, który stanowi nowy element procesu dystrybucji częstotliwości w Polsce. W wymaganym pokryciu obszaru kraju zdefiniowane zostały również parametry jakościowe dostarczanych usług w zakresie minimalnej przepustowości i maksymalnego opóźnienia. Ponadto zobowiązania dotyczą nie tylko pokrycia obszaru kraju i ludności, ale definiują wprost wymóg pokrycia usługami dróg krajowych i wojewódzkich, linii kolejowych oraz całodobowych przejść granicznych.

Rozwój projektów z obszaru energetyki odnawialnej

Ogłoszona w grudniu 2021 roku Strategia 2023+ Grupy w nowym obszarze Czysta Energia oparta jest na ambitnych celach, w szczególności związanych z docelowym poziomem zainstalowanej mocy zero- i niskoemisyjnych źródeł energii oraz redukcją emisji gazów cieplarnianych. Uważamy, że szybka realizacja założonych celów strategicznych w tym obszarze nabiera zupełnie nowego wymiaru w kontekście obecnych wyzwań makroekonomicznych i geopolitycznych, dlatego już teraz wspólnie z ZE PAK prowadzimy intensywne działania nakierowane na szybkie uruchomienie produkcji czystej energii i zielonego wodoru. W szczególności, biorąc pod uwagę trwający proces nabycia 67% udziałów PAK-PCE, już teraz aktywnie wspieramy działania spółek z Grupy PAK-PCE poprzez udzielania ściśle kontrolowanych gwarancji i pożyczek z przeznaczeniem na rozwój projektów OZE.

Dynamicznie rozwijamy projekty lądowych farm wiatrowych. Aktualnie realizowanych jest sześć farm wiatrowych: w Miłosławiu (9,6 MW), Kazimierzu Biskupim (17,5 MW), Przyrowie (50 MW), Człuchowie (73 MW), Drzeżewie (139 MW) oraz Dobrej (7,8 MW). Terminy zakończenia realizacji dwóch pierwszych projektów przewidywane są na trzeci kwartał 2023 roku, a dwóch kolejnych na drugi i trzeci kwartał 2024 roku. Zakończenie prac nad projektami Drzeżewo i Dobra zaplanowane jest na 2025 rok. Dzięki realizacji opisanych powyżej projektów moc zainstalowana w ramach lądowych farm wiatrowych przekroczy w 2025 roku 296 MW.

Obecnie PAK-PCE prowadzi także prace przygotowawcze do realizacji projektu budowy farmy fotowoltaicznej o mocy ok. 180-200 MW w miejscowości Przykona, na terenach pogórniczych, będących

własnością PAK-PCE. Jednocześnie rozpoczęliśmy prace nad farmą Cambria o mocy 12,4 MW, która powstaje przy działającej już farmie Brudzew i będzie stanowić jej naturalne rozszerzenie.

Oprócz dynamicznego rozwoju projektów ukierunkowanych na produkcję czystej energii ze źródeł odnawialnych, skupiamy się również na budowie pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o zielony wodór. W szczególności, aktualnie trwa instalacja pierwszego elektrolizera o mocy 2,5 MW, który będzie w stanie wyprodukować 1000 kg zielonego wodoru dziennie.

Ponadto, zaprojektowany przez nas i PAK-PCE autobus wodorowy uzyskał homologację europejską, co oznacza że może być sprzedawany i eksploatowany w całej UE. NesoBus („Nie Emituje Spalin i Oczyszcza") miał swoją premierę w maju 2022 roku. Obecnie prowadzona jest budowa fabryki autobusów w Świdniku, której uruchomienie oczekiwane jest w trzecim kwartale 2023 roku i w której docelowo chcemy produkować ponad 100 autobusów wodorowych rocznie. W grudniu 2022 roku została podpisana z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) umowa dofinansowania powyższego przedsięwzięcia preferencyjną pożyczką do kwoty 50 mln zł. W marcu 2023 roku podpisaliśmy umowę z miastem Rybnik na dostawę 20 autobusów wodorowych NesoBus, z których pierwsze wyjadą na ulice miasta już jesienią tego roku.

Pracujemy także nad rozwojem sieci dystrybucji wodoru. Obecnie trwają prace projektowe nad budową i uruchomieniem stacjonarnych stacji wodorowych w 6 miastach w Polsce. W lutym 2023 roku spółka zależna PAK-PCE zawarła z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, zgodnie z którą NFOŚ udzieli dotacji w wysokości 20 mln zł na wybudowanie sieci ogólnodostępnych stacji tankowania wodorem w pięciu miastach w Polsce. Ponadto zawarte zostały umowy na dostawę 4 mobilnych stacji wodorowych oraz 7 wodorowozów z terminami realizacji przypadającymi w 2023 roku.

W marcu 2022 roku miasto Rybnik podpisało z ZE PAK list intencyjny, zgodnie z którym planujemy zainwestować ok. 500 mln zł w budowę nowoczesnego centrum gospodarowania odpadami w Rybniku, obejmującego sortownię i kompostownię oraz instalacji do przetwarzania odpadów biodegradowalnych, wielkogabarytowych, budowlanych. Główną inwestycją ma być budowa do 2026 roku instalacji termicznego przekształcania odpadów, która w sposób ekologiczny i bezpieczny dla środowiska zagospodaruje odpady, co w efekcie zapewni produkcję ciepła, energii elektrycznej i wodoru.

W czerwcu 2022 roku Stowarzyszenie Program Czysta Polska, którego sygnatariuszami są między innymi spółki Grupy oraz Stowarzyszenie Ruch Samorządowy TAK! Dla Polski, podpisały porozumienie dotyczące współpracy w obszarach związanych z transformacją energetyczną Polski. Współpraca obydwu Stowarzyszeń wesprze m.in. promocję i tworzenie źródeł zielonej i czystej energii, zeroemisyjnego transportu miejskiego, w tym technologii wodorowych, czy magazynów energii oraz podnoszenie efektywności energetycznej w samorządach.

Przedłużenie współpracy z Volleyball World o kolejne 10 lat

W maju 2022 roku Telewizji Polsat i Volleyball World, podmiot komercyjny współtworzony przez Międzynarodową Federację Piłki Siatkowej (FIVB) oraz fundusz CVC Capital Partners, przedłużyły dotychczasową współpracę o kolejne 10 lat, tj. do 2032 roku. Porozumienie dotyczy praw telewizyjnych do międzynarodowych rozgrywek kobiecych i męskich, w tym przede wszystkim mistrzostw świata. W przypadku meczów rozgrywanych w Polsce, Telewizja Polsat będzie producentem sygnału telewizyjnego oraz jego światowym dystrybutorem.

Produkcje Disney+ w ofercie Grupy Polsat Plus

Grupa Polsat Plus jako jedyny operator usług płatnej telewizji i telekomunikacyjny w Polsce włączyła do oferty dla swoich klientów w czerwcu 2022 roku, tj. w momencie jego lokalnej premiery, produkcje Disney+.

Pakiety telewizyjne obejmujące ofertę Disney+ są dostępne w Polsat Box w technologii satelitarnej i kablowej IPTV od 35 zł za miesiąc. Disney+ będzie dostępny bez opłat przez rok we wszystkich ofertach abonamentowych Plusa oraz Netii z umową na 24 miesiące, a po okresie promocyjnym w cenie rynkowej. Serwis streamingowy Polsat Box Go został rozszerzony o nowy pakiet, w którym znajdują się wszystkie treści z pakietu Polsat Box Go Premium, wzbogacone o dostęp do Disney+, w cenie 50 zł/mies.

3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

Wprowadzenie nowych planów abonamentowych usług telekomunikacyjnych

W marcu 2023 roku Plus wprowadził nowe plany abonamentowe dla klientów indywidualnych i biznesowych korzystających z mobilnych usług głosowych oraz Internetu 5G/LTE i światłowodowego. Nowe plany obejmują większe pakiety danych niż te oferowane dotychczas przy równocześnie podniesionej opłacie abonamentowej (strategia *more-for-more*). W ramach promocji Plus udostępnił klientom bezpłatny dostęp do serwisu streamingowego Disney+ przez okres jednego rok oraz umożliwił korzystanie z technologii 5G wszystkim swoim klientom: użytkownikom ofert abonamentowych, na kartę i mobilnego Internetu.

W taryfie podstawowej dla klientów indywidualnych dostępne są cztery miesięczne abonamenty - 39 zł/6GB, 59zł/50GB, 79 zł/120 GB oraz 99zł/250GB. Oferta dla klientów biznesowych obejmuje sześć abonamentów miesięcznych wahających się od 49 zł/30 GB do 119 zł/600 GB netto. Plus wprowadził także specjalne abonamenty rodzinne w miesięcznych cenach od 29 zł/50GB do 69 zł/250 GB. Na nową ofertę Internetu mobilnego 5G/LTE składa się siedem opcji abonamentu w cenach od 39 zł/50 GB do 129 zł/1000 GB. Klienci korzystający z usług internetowych połączonych z usługą telewizyjną lub głosową będą mogli skorzystać z rabatów i/lub podwojonych pakietów danych.

Zawarcie umów finansowego PPA z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A.

W marcu 2023 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A. umowy tzw. finansowego PPA (ang. Power Purchase Agreement) („Umowy finansowego PPA”). Spółka zobowiązała się w Umowach finansowego PPA do dokonywania rozliczeń finansowych z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A. w celu zapewnienia stałej ceny sprzedaży lub zakupu energii elektrycznej (tzw. kontrakt na różnicę). Cena rozliczeniowa w Umowach finansowego PPA została ustalona dla pierwszego roku realizacji Umów i będzie waloryzowana w kolejnych latach o wskaźnik inflacji, z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa określających maksymalną cenę sprzedaży energii elektrycznej wyprodukowanej w źródłach odnawialnych. Umowy finansowego PPA zostały zawarte na okres 15 lat, z możliwością ich rozwiązania w określonych sytuacjach i zaczęły obowiązywać od kwietnia 2023 roku.

4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat Plus

4.1. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

Przy ocenie naszej działalności operacyjnej w obszarze 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.

Z kolei obszar B2B analizowany jest przez nas na dwóch bazowych wymiarach. Skupiamy się na utrzymaniu i budowie skali naszej bazy klienckiej, wyrażonej liczbą obsługiwanych przez nas podmiotów gospodarczych, jak również na mierzeniu ich wartości wyrażonej wskaźnikiem ARPU.

Z uwagi na trwające analizy i prace nad założeniami co do rozwoju nowego segmentu nieruchomości, Spółka nie określiła na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania wskaźników efektywności dla tego segmentu działalności. Po zakończeniu prac nad założeniami strategicznymi dla segmentu Spółka wybierze i zaprezentuje kluczowe wskaźniki operacyjne dla tego obszaru działalności.

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	Nominalna	% / p.p.
SEGMENT USŁUG B2C i B2B[1]				
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C				
Łączna liczba RGU[2] B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym:	**13.285**	**13.465**	**(180)**	**(1,3%)**
Płatna telewizja	5.049	5.264	(215)	(4,1%)
Telefonia komórkowa	6.238	6.195	43	0,7%
Internet	1.998	2.006	(8)	(0,4%)
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	**5.934**	**6.047**	**(113)**	**(1,9%)**
ARPU na klienta B2C[3] [PLN]	71,7	69,1	2,6	3,8%
ARPU na klienta B2C[3] (narastająco od początku roku) [PLN]	70,8	68,2	2,6	3,8%
Churn w segmencie B2C[4]	7,0%	6,9%	-	0,1 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,24	2,23	0,01	0,4%
Usługi przedpłacone				
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.], w tym:	**2.691**	**2.666**	**25**	**0,9%**
Płatna telewizja	82	90	(8)	(8,6%)
Telefonia komórkowa	2.578	2.537	41	1,6%
Mobilny Internet	31	39	(8)	(19,5%)
ARPU na RGU prepaid[5] [PLN]	17,4	16,6	0,8	4,8%
ARPU na RGU prepaid[5] (narastająco od początku roku) [PLN]	17,5	16,2	1,3	8,0%
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B[3]				
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	**69,1**	**68,9**	**0,2**	**0,3%**
ARPU na klienta B2B[3] [PLN]	1.427	1.403	24,0	1,7%
ARPU na klienta B2B[3] (narastająco) [PLN]	1.406	1.390	16,0	1,2%

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	Nominalna	% / p.p.
SEGMENT MEDIOWY: TELEWIZJA I ONLINE				
Kanały telewizyjne				
Udział w oglądalności (za okres trzech miesięcy)	21,6%	24,0%	-	(2,4 p.p.)
Udział w rynku reklamy (za okres trzech miesięcy)	28,4%	27,7%	-	0,7 p.p.
Udział w oglądalności (narastająco od początku roku)	22,5%	24,6%	-	(2,1 p.p.)
Udział w rynku reklamy (narastająco od początku roku)	28,7%	28,0%	-	0,7 p.p.
Online – portale internetowe				
Średniomiesięczna liczba użytkowników [mln]	21,2	20,5	0,7	3,4%
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	2.016	1.963	53	2,7%

(1) Klient - osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym. Klient identyfikowany jest na poziomie unikalnego numeru PESEL, NIP lub REGON.

(2) RGU (*revenue generating unit*) - pojedyncza, aktywna, generująca przychód detaliczny usługa płatnej telewizji świadczonej w dowolnej technologii, dostępu do Internetu mobilnego lub przewodowego bądź telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.

(3) ARPU na klienta B2C/B2B - średni miesięczny przychód detaliczny od Klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym.

(4) Churn (współczynnik odejść lub odpływu) - rozwiązanie umowy z Klientem B2C w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym. Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12-miesięcznym okresie.

(5) ARPU na RGU prepaid - średni miesięczny przychód detaliczny wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym w przeliczeniu na jednostkę RGU prepaid.

4.1.1. Segment usług B2C i B2B

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C

Łączna liczba klientów B2C, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła na koniec czwartego kwartału 2022 roku 5.934 tys. (-1,9% r/r). Na ubytek bazy klientów kontraktowych w raportowanym okresie wpływ miał przede wszystkim nadal postępujący proces konsolidacji klientów kontraktowych pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym wskaźniku nasycenia RGU na jednego klienta (wzrost o 0,4% w ujęciu rocznym do poziomu 2,24 usługi na klienta) oraz malejąca popularność technologii satelitarnej. Zgodnie z założeniami strategicznymi Grupa unika agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych, oraz na budowie ARPU klienta kontraktowego.

Równolegle skutecznie dbamy o satysfakcję klientów, co przekłada się na niski wskaźnik odpływu klientów *(churn).* Churn klientów B2C wyniósł zaledwie 7,0% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2022 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.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych oraz oferowanie bogatszych pakietów telewizyjnych i telekomunikacyjnych (strategia *more–for-more*). W czwartym kwartale 2022 roku średni miesięczny przychód na kontraktowego klienta B2C wzrósł do 71,7 zł (+3,8% r/r), natomiast w całym 2022 roku osiągnął poziom 70,8 zł (+3,8%). Utrzymujące się wysokie

tempo wzrostu ARPU na kontraktowego klienta B2C jest w szczególności pochodną konsekwentnie budowanej przez nas wartości klienta. Wierzymy, iż nasze decyzje dotyczące szybkiej budowy sieci 5G oraz popularyzacja taryf umożliwiających korzystanie z tej technologii przez naszych klientów, jak również kontynuowana rozbudowa naszej oferty kontentowej, przyczynią się do dalszej budowy wartości naszych klientów, wyrażonej wskaźnikiem ARPU.

Na koniec czwartego kwartału 2022 roku świadczyliśmy dla klientów B2C 13.285 tys. usług kontraktowych (RGU), czyli o 180 tys. mniej niż przed rokiem (-1,3% r/r). Główną przyczyną tego spadku było zmniejszenie liczby świadczonych usług płatnej telewizji o 215 tys. (-4,1% r/r), do poziomu 5.049 tys. RGU, co wynikało głównie z repozycjonowania cenowego i zmiany strategii oferowania naszych serwisów wideo online (w 2021 roku platformę Ipla zamieniliśmy na odmiennie spozycjonowaną cenowo nową ofertę Polsat Box Go), mniejszej liczby świadczonych usług telewizji satelitarnej oraz podjętej decyzji o zaprzestaniu świadczenia usługi TV Mobilna. Spadek ten jest częściowo kompensowany rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologii internetowej (IPTV/OTT).

Równocześnie odnotowaliśmy utrzymujący się przyrost kontraktowych usług telefonii komórkowej dla klientów B2C, o 43 tys. (+0,7% r/r), do poziomu 6.238 tys. Jest to efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta, w tym usług 5G, znajdujących się w naszej ofercie od maja 2020 roku.

W analizowanym okresie liczba kontraktowych usług dostępu do Internetu świadczonych klientom B2C pozostawała na stabilnym poziomie i wyniosła 1.998 tys. na koniec czwartego kwartału 2022 roku. Czynnikiem, który wspiera utrzymanie naszej bazy usług dostępu do Internetu, jest sukcesywnie poprawiająca się jakość naszych sieci telekomunikacyjnych na skutek prowadzonych inwestycji, czego wyrazem jest wysokiej jakości sieć w technologii 5G, pokrywająca ponad 50% populacji Polski oraz prowadzona sukcesywnie modernizacja naszej sieci przewodowej.

Obserwujemy systematyczny wzrost nasycenia bazy naszych klientów B2C usługami łączonymi, co odzwierciedla się w rosnącym wskaźniku usług kontraktowych przypadających na jednego klienta B2C. Na koniec grudnia 2022 roku nasi klienci korzystali średnio z 2,24 usług kontraktowych (+0,4% 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 oraz będzie wspierała utrzymanie wskaźnika churn na niskim poziomie.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się zainteresowaniem klientów, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika churn, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU kontraktowego klienta B2C. Na koniec grudnia 2022 roku liczba klientów korzystających z naszej oferty usług łączonych pozostała na stabilnym poziomie r/r i wyniosła 2.462 tys., co przekłada się na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 41,5%. Ta grupa klientów korzystała na koniec grudnia 2022 roku z 7.413 tys. usług, o 75 tys. więcej niż przed rokiem (+1,0% r/r). Mając na uwadze nasz strategiczny cel, jakim jest sukcesywna budowa przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii Grupy. Dlatego pomimo uzyskania wysokiego poziomu bazy multiplay będziemy niezmiennie dążyć do dalszej popularyzacji programu pośród naszych klientów.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych zwiększyła się o 25 tys. (+0,9% r/r) i wyniosła 2.691 tys. na dzień 31 grudnia 2022 roku.

Głównym motorem wzrostu bazy świadczonych usług przedpłaconych w analizowanym okresie była wyższa o 41 tys. (+1,6% r/r) liczba przedpłaconych usług telefonii komórkowej, która na koniec kwartału wyniosła 2.578 tys. RGU. Wzrost liczby świadczonych przedpłaconych RGU telefonii mobilnej w ujęciu rocznym należy wiązać z akcją wsparcia, polegającą na dystrybucji darmowych starterów umożliwiających bezpłatną komunikację dla nowoprzybyłych uchodźców z Ukrainy. Jednocześnie liczba przedpłaconych usług dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu pozostaje w spadkowym trendzie, notując na koniec czwartego kwartału 2022 roku ubytek o 8 tys. r/r. 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 o 8 tys., do poziomu 82 tys. na koniec grudnia 2022 roku.

W czwartym kwartale 2022 roku średni miesięczny przychód detaliczny na RGU prepaid wyniósł 17,4 zł (+4,8% r/r), a w 2022 roku kształtował się na poziomie 17,5 zł (+8,0% r/r). Do wzrostu ARPU w analizowanych okresach kontrybuowały pozytywnie m.in. zmiany wprowadzane przez nas w ofercie mobilnej oraz ofercie telewizyjnej (repozycjonowanie cenowe i rosnąca popularność serwisu streamingowego Polsat Box Go). Obserwujemy również rosnącą skłonność klientów telefonii komórkowej do wybierania rozwiązań pakietowych zamiast ofert opartych o model *pay-as-you-go*.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

Łączna liczba klientów kontraktowych B2B, którym świadczymy usługi, wyniosła na koniec czwartego kwartału 2022 roku 69,1 tys. (+0,3% r/r). Skala obsługiwanej przez nas bazy klientów B2B pozostaje stabilna w długim okresie, co dowodzi wysokiej skuteczności prowadzonych przez nas działań nakierowanych na budowę wysokiej satysfakcji naszych klientów biznesowych. Jednocześnie utrzymujemy wysoki poziom ARPU naszych klientów B2B, który w czwartym kwartale 2022 roku wyniósł 1.427 zł średniomiesięcznie (+1,7% r/r), a w 2022 roku 1.406 zł średniomiesięcznie (+1,2% r/r).

Obszar B2B pozostaje pod wpływem silnej presji konkurencyjnej, przekładającej się na poziom cen za tradycyjne usługi telekomunikacyjnie. Podstawą budowania wartości naszej bazy B2B w naturalny sposób są dodatkowe usługi świadczone na rzecz naszych klientów biznesowych. W tym celu dążymy do ciągłego poszerzania oferty dla klientów biznesowych o kolejne usługi, generujące inkrementalne przychody. Przykładem jest trwający proces rozbudowy zasobów data center oferowanych klientom biznesowym, oferta rozwiązań w zakresie cyberbezpieczeństwa czy zasobów chmury. Jednocześnie dążymy do zapewnienia specjalistycznych rozwiązań teleinformatycznych dla konkretnych sektorów gospodarki (finanse i bankowość, nieruchomości, hotele, energetyka, itp.). Wierzymy, że dzięki kompleksowej ofercie telekomunikacyjnej i informatycznej dla naszych klientów B2B będziemy w stanie utrzymać ich wysoką satysfakcję, a tym samym zabezpieczyć swoje przychody w tym segmencie.

4.1.2. Segment mediowy: telewizja i online

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

Udział w oglądalności

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022[1]	2021[1]		2022[1]	2021[1]	
Udział w oglądalności[2] [3], w tym:	**21,63%**	**24,02%**	***(2,39)***	**22,53%**	**24,57%**	***(2,04)***
POLSAT (kanał główny)	**7,81%**	**8,89%**	***(1,08)***	**7,85%**	**8,95%**	***(1,10)***
Kanały tematyczne	**13,82%**	**15,12%**	***(1,30)***	**14,68%**	**15,63%**	***(0,95)***
TV4	3,08%	3,36%	*(0,28)*	2,82%	3,28%	*(0,46)*
Polsat News	1,33%	1,42%	*(0,09)*	1,70%	1,57%	*0,13*
Polsat 2	1,23%	1,26%	*(0,03)*	1,27%	1,37%	*(0,10)*
TV6	1,01%	1,37%	*(0,36)*	1,18%	1,52%	*(0,34)*
Super Polsat	0,95%	1,12%	*(0,17)*	1,02%	1,28%	*(0,26)*
Fokus TV	0,92%	1,27%	*(0,35)*	1,11%	1,29%	*(0,18)*
Polsat Play	0,72%	0,73%	*(0,01)*	0,67%	0,74%	*(0,07)*
Polsat Film	0,65%	0,67%	*(0,02)*	0,68%	0,76%	*(0,08)*
Wydarzenia24[4]	0,61%	0,32%	*0,29*	0,63%	0,12%	*0,51*
Polsat Seriale	0,45%	0,28%	*0,17*	0,40%	0,26%	*0,14*
Polo TV	0,42%	0,66%	*(0,24)*	0,45%	0,66%	*(0,21)*
Polsat Cafe	0,37%	0,42%	*(0,05)*	0,40%	0,43%	*(0,03)*
Nowa TV	0,37%	0,31%	*0,06*	0,38%	0,29%	*0,09*
Polsat Sport	0,33%	0,27%	*0,06*	0,42%	0,41%	*0,01*
Eska TV	0,29%	0,52%	*(0,23)*	0,40%	0,52%	*(0,12)*
Eleven Sports 1	0,19%	0,17%	*0,02*	0,21%	0,19%	*0,02*
Disco Polo Music	0,15%	0,14%	*0,01*	0,16%	0,13%	*0,03*
Polsat Doku	0,12%	0,13%	*(0,01)*	0,13%	0,13%	-
Polsat Sport Extra	0,10%	0,11%	*(0,01)*	0,11%	0,10%	*0,01*
Polsat News 2	0,09%	0,08%	*0,01*	0,09%	0,08%	*0,01*
Polsat Rodzina	0,08%	0,10%	*(0,02)*	0,09%	0,08%	*0,01*
Eska TV Extra	0,07%	0,08%	*(0,01)*	0,07%	0,07%	-
Polsat Music HD	0,06%	0,08%	*(0,02)*	0,06%	0,06%	-
Polsat Games	0,05%	0,03%	*0,02*	0,05%	0,04%	*0,01*
Vox Music TV	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,05%	0,07%	*(0,02)*
Polsat Sport News HD	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,05%	0,05%	-
Eleven Sports 2	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,04%	0,05%	*(0,01)*
Polsat Sport Fight	0,02%	0,04%	*(0,02)*	0,03%	0,03%	-
Eska Rock TV	0,02%	0,04%	*(0,02)*	0,02%	0,03%	*(0,01)*
Polsat 1[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 1[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 2[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022[1]	2021[1]		2022[1]	2021[1]	
Eleven Sports 3[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 4[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
TV Okazje[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Film 2[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat X[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Reality[5]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Udział w rynku reklamy[6]	**28,4%**	**27,7%**	***0,7 p.p.***	**28,7%**	**28,0%**	***0,7 p.p.***

1) Począwszy od września 2021 r. dane dot. oglądalności uwzględniają widownię telewizyjną poza domem *(out of home viewing, OOH)*.

(2) Nielsen Media, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-59 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shifted Viewing) + oglądalność poza domem - OOH)

(3) Licząc sumaryczne udziały Grupy Polsat Plus i kanałów tematycznych uwzględniamy moment włączenia kanałów do naszego portfolio.

(4) Kanał nadaje od września 2021, powstał w wyniku przekształcenia kanału Superstacja, który zakończył nadawanie.

(5) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

(6) Szacunki własne na podstawie estymacji Publicis Group.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat Plus (niekonsolidowane)

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022[1]	2021[1]		2022[1]	2021[1]	
Polsat Comedy Central Extra	0,30%	0,34%	*(0,04)*	0,32%	0,39%	*(0,07)*
CI Polsat	0,21%	0,14%	*0,07*	0,19%	0,18%	*0,01*
Polsat Viasat History	0,21%	0,18%	*0,03*	0,20%	0,18%	*0,02*
Polsat Viasat Explore	0,16%	0,17%	*(0,01)*	0,15%	0,18%	*(0,03)*
Polsat JimJam	0,12%	0,12%	-	0,14%	0,12%	*0,02*
Polsat Viasat Nature	0,07%	0,05%	*0,02*	0,06%	0,05%	*0,01*

1) Począwszy od września 2021 r. dane dot. oglądalności uwzględniają widownię telewizyjną poza domem *(out of home viewing, OOH)*.

Począwszy od stycznia 2022 roku Polsat Media podjęło decyzję o zastąpieniu dotychczasowej grupy wiekowej 16-49 lat, służącej do rozliczeń sprzedażowych, szerszą grupą docelową, tj. 16-59 lat. Zmiana ta była uzasadniona wynikami publikowanych badań, które wskazują, że osoby ze starszych grup wiekowych pozostają dłużej czynne zawodowo i są aktywnymi konsumentami, przez co pozostają atrakcyjną grupą celową dla reklamodawców. Podobny trend dotyczący poszerzania grup komercyjnych jest obserwowany również na innych rynkach europejskich. W Polsce osoby w wieku 16-59 lat stanowią ok. 51% widowni telewizyjnej. W naszej opinii uwzględnienie osób w grupie wiekowej 16-59 lat przy rozliczeniu sprzedaży reklam może korzystnie przełożyć się na wartość rynku reklamy w Polsce, a tym samym na nasze przychody reklamowe.

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-59 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. do 2 dni, od września 2021 roku łącznie z widownią poza domem, tzw. OOH) dla całej Grupy Polsat Plus wyniósł 21,6% w czwartym kwartale 2022 roku, co oznacza spadek w ujęciu rocznym o 2,4 p.p. oraz 22,5% w dwunastu miesiącach 2022 roku, co oznacza spadek w ujęciu rocznym o 2,0 p.p. Na wysokość udziałów w oglądalności kanałów Grupy niekorzystnie wpłynął proces refarmingu ze standardu DVB-T na DVB-T2, zakończony 27 czerwca 2022 roku, w którym nierówno potraktowano nadawców komercyjnych, faworyzując nadawcę publicznego, któremu decyzją

administracyjną umożliwiono kontynuację nadawania sygnału kanałów TVP w starym standardzie do końca 2023 roku. W efekcie przeprowadzanego etapami procesu refarmingu widzowie telewizji naziemnej wyposażeni w odbiorniki starszej generacji pozbawieni zostali dostępu do oferty nadawców komercyjnych do momentu zakupu nowego dekodera lub telewizora.

Jednocześnie 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 rosnącej oglądalności kanałów tematycznych i innych treści video wyświetlanych na odbiornikach telewizyjnych. Zjawisko to wpływa również na widownię naszego kanału głównego Polsat, którego oglądalność spadła w czwartym kwartale 2022 roku o 1,1 p.p. r/r do poziomu 7,8%, a w dwunastu miesiącach 2022 roku spadła o 1,1 p.p. r/r do poziomu 7,9%.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na poziom oglądalności kanałów Grupy jest rosnąca widownia nieliniowych treści video (w tym serwisów OTT) i niemonitorowanych kanałów TV wyświetlanych na odbiornikach telewizyjnych, określanych przez Nielsen Media jako kategoria „others". W styczniu 2022 Nielsen poszerzył definicję treści kwalifikowanych do tego węzła i w związku z tym obserwujemy trwały wzrost udziałów widowni „others". Warto odnotować, iż istotna część kategorii „others" nie konkuruje z tradycyjnymi kanałami telewizyjnymi o przychody z reklamy telewizyjnej. Tym samym zmiany wprowadzane przez Nielsen Media mogą trwale obniżyć udziały w oglądalności tradycyjnych kanałów telewizyjnych, w zdecydowanie mniejszym stopniu przekładając się na ich pozycję na rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu.

Dużą zmienność oglądalności w 2022 roku notowały kanały informacyjne, w szczególności Polsat News. Było to związane z wybuchem konfliktu zbrojnego na terytorium Ukrainy. Rekordowe udziały Polsat News odnotował w marcu 2022 roku (SHR 3,14%) co było wynikiem wzrostu zainteresowania widzów bieżącymi informacjami. Zjawisko to stopniowo wygasało w trakcie roku i w rezultacie średnioroczny udział w oglądalności tej stacji wyniósł 1,70%.

Dystrybucja i zasięg techniczny kanałów telewizyjnych

Zasięg techniczny[1]	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022	2021	
TV4	97,96%	99,90%	*(1,94)*
Polsat	97,61%	99,90%	*(2,29)*
Polo TV	97,00%	99,10%	*(2,10)*
Fokus TV[2]	96,90%	99,00%	*(2,10)*
Eska TV	96,76%	99,10%	*(2,34)*
Super Polsat	96,49%	98,60%	*(2,11)*
TV6	95,46%	95,60%	*(0,14)*
Nowa TV[2]	92,07%	89,40%	*2,67*
Wydarzenia24	75,55%	58,10%	*17,45*
Polsat 2	65,46%	60,90%	*4,56*
Eska TV Extra	64,63%	62,00%	*2,63*
Polsat News	62,51%	65,20%	*(2,69)*
Vox Music TV	62,25%	58,20%	*4,05*
Polsat News 2	58,58%	55,60%	*2,98*
Polsat Cafe	58,21%	54,20%	*4,01*
Polsat Film	57,62%	53,20%	*4,42*
Disco Polo Music	53,86%	50,60%	*3,26*
Polsat Play	53,43%	52,00%	*1,43*
Polsat Music HD	52,84%	50,60%	*2,24*

Zasięg techniczny[1]	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022	2021	
Eska Rock TV	52,51%	49,10%	*3,41*
Polsat Seriale[3]	52,30%	48,60%	*3,70*
Polsat Sport	48,97%	45,20%	*3,77*
Polsat Games	45,50%	34,30%	*11,20*
Polsat Sport Extra	41,36%	37,70%	*3,66*
Polsat Doku	39,44%	38,10%	*1,34*
Polsat Sport News HD	35,11%	31,20%	*3,91*
Polsat Rodzina	34,82%	31,50%	*3,32*
Polsat Sport Fight	25,20%	21,70%	*3,50*
Eleven Sports 2	17,76%	16,20%	*1,56*
Eleven Sports 1	17,67%	16,10%	*1,57*
Polsat 1[2]	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 3[3]	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 4[3]	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 1[3]	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 2[3]	n/d	n/d	*n/d*
TV Okazje[3]	n/d	n/d	*n/d*

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Zasięg techniczny[1]	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2022	2021	
Polsat Viasat History	58,13%	51,10%	*2,98*
Polsat Comedy Central Extra	53,58%	50,60%	*7,03*
CI Polsat	52,19%	44,40%	7,79
Polsat JimJam	47,72%	44,60%	*3,12*
Polsat Viasat Nature	47,15%	44,10%	*3,05*
Polsat Viasat Explore	45,56%	43,70%	*1,86*

(1) Nielsen Media, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych.

(2) Kanał nadawany poza granicami Polski, nie jest objęty badaniem telemetrycznym.

(3) Kanał nie objęty badaniem telemetrycznym.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu w telewizji

Publicis Group oszacował, że w czwartym kwartale 2022 roku wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły ok. 1,4 mld zł (-0,3% r/r), a nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wzrósł rok do roku o 0,7 p.p. do 28,4% z 27,7% w okresie porównawczym.

Według wstępnych szacunków Publicis Group wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2022 roku wyniosły ok. 4,5 mld zł, notując spadek na poziomie 1,1% r/r. Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wzrósł o 0,7 p.p. r/r do poziomu 28,7% w 2022 roku.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2022 roku wygenerowaliśmy o około 13% EqGRP mniej niż w 2021 roku.

Średniomiesięczna liczba użytkowników internetowych

W czwartym kwartale 2022 roku średniomiesięczna liczba użytkowników (wskaźnik *real users* z badania Mediapanel) stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła 21,2 mln, co oznacza wzrost o 0,7 mln użytkowników w skali roku (+3,4% r/r), a w 2022 roku wyniosła 20,9 mln, co oznacza także wzrost o 0,7 mln użytkowników w skali roku (+3,5% r/r).

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w czwartym kwartale 2022 roku przekroczyła pół miliona. Portal interia.pl prezentowany jest jako całość, bez rozbijania na serwisy.

Średniomiesięczna liczba użytkowników (1) [mln]	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	nominalna	%	2022	2021	nominalna	%
Grupa	**21,2**	**20,5**	**0,7**	**3,4%**	**20,9**	**20,2**	**0,7**	**3,5%**
wybrane witryny:								
interia.pl	15,7	14,0	1,7	12,1%	15,6	14,0	1,6	11,4%
pomponik.pl	6,5	6,6	(0,1)	(1,5%)	6,5	6,5	0,0	0,0%
polsatnews.pl	5,6	4,7	0,9	19,1%	4,4	4,7	(0,3)	(6,4%)
smaker.pl	4,7	4,1	0,6	14,6%	4,0	3,9	0,1	2,6%
deccoria.pl	4,0	2,5	1,5	60,0%	3,3	1,4	1,9	135,7%
polsatsport.pl	3,4	2,3	1,1	47,8%	2,8	2,3	0,5	21,7%
bryk.pl	2,9	2,1	0,8	38,1%	2,0	1,8	0,2	11,1%
twojapogoda.pl	1,7	1,5	0,2	13,3%	1,8	1,9	(0,1)	(5,3%)
polsatboxgo.pl (2)	1,6	1,6	0,0	0,0%	1,5	1,5	0,0	0,0%
polsatgo.pl (3)	1,0	1,0	0,0	0,0%	0,9	0,9	0,0	0,0%
okazjum.pl	0,9	0,8	0,1	12,5%	0,8	0,6	0,2	33,3%
opracowania.pl	0,7	0,6	0,1	16,7%	0,5	0,7	(0,2)	(28,6%)
ding.pl	0,6	0,9	(0,3)	(33,3%)	0,6	0,9	(0,3)	(33,3%)

(1) Badanie Mediapanel, wskaźnik Real Users – realni użytkownicy.
(2) Do końca sierpnia 2021 roku jako ipla.tv.
(3) Serwis wystartował 16 sierpnia 2021 roku, uwzględniane dane za pełne miesiące, tj. począwszy od września 2021 roku.

Portalem o najwyższej liczbie użytkowników był portal horyzontalny Interia.pl, który w czwartym kwartale i w całym 2022 roku odnotował liczbę użytkowników na poziomie odpowiednio 15,7 mln oraz 15,6 mln, co przekłada się na wzrost na poziomie odpowiednio +12,1% r/r i +11,4% r/r. Odnotowaliśmy również istotne wzrosty liczby użytkowników na kilku innych serwisach. Serwis wnętrzarski deccoria.pl odwiedziło w czwartym kwartale 2022 roku oraz w 2022 roku odpowiednio 4,0 mln i 3,3 mln użytkowników, tj. o 1,5 mln i 1,9 mln więcej niż przed rokiem (+60,0% r/r i +135,7% r/r). Bardzo dobrą dynamikę uzyskał serwis sportowy polsatsport.pl, osiągając wzrost średniomiesięcznej liczby użytkowników o 1,1 mln (+47,8% r/r) w czwartym kwartale 2022 roku i 0,5 mln (+21,7% r/r) po czterech kwartałach. Dodatkowo duża grupa spośród pozostałych serwisów również osiągnęła dobre wyniki w czwartym kwartale 2022 roku, prezentując dynamikę na poziomie powyżej 10%. Na niezmienionym poziomie pod względem liczby użytkowników, zarówno w czwartym kwartale, jak i w całym roku 2022, pozostały nasze obydwa serwisy VOD – Polsat Box Go i Polsat Go. Największy spadek, o 0,3 mln użytkowników (-33,3% r/r) zarówno w czwartym kwartale, jak i całym 2022 roku, zanotował serwis ding.pl prezentujący gazetki promocyjne.

Średniomiesięczna liczba odsłon internetowych

Średniomiesięczna liczba odsłon stron i aplikacji internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła poziom 2,0 mld zarówno w czwartym kwartale 2022 roku (+2,7% r/r), jak i w całym 2022 roku (+5,9% r/r). Należy zwrócić uwagę, że w drugim kwartale 2021 roku Mediapanel rozszerzył definicję odsłony o odtworzenia materiałów wideo osadzonych na stronach internetowych.

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których liczba odsłon w czwartym kwartale 2022 roku przekroczyła pół miliona. Portal Interia.pl prezentowany jest jako całość, bez rozbijania na serwisy.

Średniomiesięczna liczba odsłon (1) [mln]	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana		za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	nominalna	%	2022	2021	nominalna	%
Grupa	**2.016,3**	**1.963,3**	**53,0**	**2,7%**	**2.044,9**	**1.931,5**	**113,4**	**5,9%**
wybrane witryny:								
interia.pl	1.006,1	960,9	45,2	4,7%	1.042,8	990,3	52,5	5,3%
pomponik.pl	47,5	62,3	(14,8)	(23,8%)	48,9	76,1	(27,2)	(35,7%)
polsatnews.pl	31,4	30,3	1,1	3,6%	30,6	29,7	0,9	3,0%
smaker.pl	23,2	23,2	0,0	0,0%	18,6	21,5	(2,9)	(13,5%)
deccoria.pl	9,3	5,3	4,0	75,5%	7,9	3,3	4,6	139,4%
polsatsport.pl	15,7	10,7	5,0	46,7%	15,2	12,0	3,2	26,7%
bryk.pl	12,6	9,9	2,7	27,3%	8,6	7,9	0,7	8,9%
twojapogoda.pl	12,3	12,7	(0,4)	(3,1%)	15,2	16,5	(1,3)	(7,9%)
polsatboxgo.pl (2)	6,3	7,7	(1,4)	(18,2%)	7,3	13,0	(5,7)	(43,8%)
polsatgo.pl (3)	3,6	3,3	0,3	9,1%	3,8	3,0	0,8	26,7%
okazjum.pl	28,6	15,4	13,2	85,7%	21,4	10,8	10,6	98,1%
opracowania.pl	1,8	1,4	0,4	28,6%	1,2	1,4	(0,2)	(14,3%)
ding.pl	8,2	24,2	(16,0)	(66,1%)	13,8	22,2	(8,4)	(37,8%)

(1) Badanie Mediapanel, wskaźnik Views – odsłony/odtworzenia. Począwszy od drugiego kwartału 2021 roku powyższy wskaźnik oprócz wejść na strony internetowe obejmuje także odtworzenia osadzonych na nich materiałów wideo.
(2) Do końca sierpnia 2021 roku jako ipla.tv.
(3) Serwis wystartował 16 sierpnia 2021 roku, uwzględniane dane za pełne miesiące, tj. począwszy od września 2021 roku.

Portalem, który generował zdecydowanie najwyższą liczbę odsłon w analizowanym okresie, był portal horyzontalny Interia.pl. Jego treści były wyświetlane średniomiesięcznie 1.006,1 mln razy (+4,7% r/r) w trakcie czwartego kwartału 2022 roku i 1.042,8 mln razy (+5,3% r/r) w 2022 roku. Drugim pod względem liczby odsłon portalem pozostaje serwis plotkarski pomponik.pl, który uzyskał średnio miesięcznie 47,5 mln odsłon w trakcie czwartego kwartału 2022 roku i 48,9 mln w 2022 roku, odnotowując jednak spadek odsłon odpowiednio o 14,8 mln (-23,8% r/r) i 27,2 mln (-35,7% r/r) w stosunku do wyników zeszłorocznych.

Dynamiczny wzrost liczby odsłon w analizowanym okresie zanotował serwis wnętrzarski deccoria.pl (+4,0 mln odsłon, +75,5% r/r w czwartym kwartale 2022 roku i +4,6 mln odsłon, +139% r/r w 2022 roku). Bardzo dobry wynik osiągnął także serwis promocyjny okazjum.pl (+13,2 mln odsłon, +85,7% r/r w czwartym kwartale 2022 roku oraz +10,6 mln odsłon, +98,1% r/r w 2022 roku), natomiast jego siostrzany serwis o tej samej tematyce, ding.pl, zanotował spadek odsłon (-16,0 mln odsłon, -66,1% r/r w czwartym kwartale 2022 roku oraz -8,4 mln odsłon, -37,8% r/r w 2022 roku). Z kolei zmiana strategii oferowania naszych serwisów wideo online wpłynęła na wykazany spadek liczby odsłon serwisu streamingowego polsatboxgo.pl o -5,7 mln odsłon (-43,8% r/r) w 2022 roku. Jego wynik został porównany częściowo do zeszłorocznego wyniku serwisu ipla.tv, który funkcjonował w innym modelu dostępu do materiałów VOD (poza dostępem tylko dla subskrybentów oferował także dostęp w modelu reklamowym).

4.2. Objaśnienie 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 dekoderów;

(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, dekoderów, dysków do dekoderów, anten, modemów internetowych, tabletów, 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, przychody ze sprzedaży nieruchomości 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) koszty marketingu;

(ii) koszty obsługi i utrzymania klienta;

(iii) prowizje wypłacane autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji i usług telekomunikacyjnych;

(iv) koszty usług kurierskich, transportu zestawów odbiorczych, koszty magazynowe oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych;

(v) koszty serwisu gwarancyjnego oraz

(vi) 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 rdzeniowej, systemy zarządzania siecią, oprogramowanie sieciowe, światłowody itp.);

(ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych;

(iii) amortyzacja dekoderów 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, dekoderów, dysków do dekoderów, 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;

(viii) Koszty sprzedanych mieszkań oraz

(ix) 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.

4.3. Przegląd sytuacji finansowej Grupy

Omówienie wyników finansowych za okres trzech i dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2022 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2021 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy, które zostały przedstawione szczegółowo w punkcie 1.2. – *Skład i struktura Grupy Polsat Plus - Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki* niniejszego Sprawozdania oraz punkcie 1.2. skonsolidowanego raportu rocznego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2021.

Przy analizie sytuacji finansowej Grupy nie dokonujemy eliminacji wpływu spółek nabytych ani zbytych w okresie od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2022 roku. Niemniej jednak, jeśli wpływ akwizycji lub zbycia stanowi istotny czynnik, jest to wskazane przy danej pozycji.

Porównywalność wyniku EBITDA w analizowanych okresach jest zaburzona przez niżej wymienione, istotne co do wartości zdarzenia, tj.: (1) zbycie udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura sfinalizowane w trzecim kwartale 2021 roku, (2) przekazanie w pierwszym kwartale 2022 roku przez Grupę istotnego wsparcia na rzecz Ukrainy i (3) zbycie pakietów akcji/udziałów w spółkach Modivo S.A., CKS Ossa Sp. z o.o. i Ossa Medical Center Sp. z o.o. oraz 50% udziałów w spółkach Port Praski City II Sp. z o.o. i Port Praski Medical Center Sp. z o.o. w 2022 roku. W celu zapewniania porównywalności wyniku EBITDA w analizowanych okresach Grupa wykazuje wynik EBITDA skorygowany o wymienione powyżej czynniki.

4.3.1. Analiza rachunku zysków i strat

Wyniki za czwarty kwartał 2022

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.429,6	3.265,0	164,6	5,0%
Koszty operacyjne	(3.073,4)	(2.810,6)	(262,8)	9,4%
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	39,8	(10,2)	50,0	n/d
Pozostałe koszty operacyjne, netto	(0,8)	(24,4)	23,6	(96,7%)
Zysk z działalności operacyjnej	**395,2**	**419,8**	**(24,6)**	**(5,9%)**
Zysk z działalności inwestycyjnej, netto	29,0	4,2	24,8	>100%
Koszty finansowe, netto	(233,1)	(6,5)	(226,6)	>100%
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	31,8	11,4	20,4	>100%
Zysk brutto za okres	**222,9**	**428,9**	**(206,0)**	**(48,0%)**
Podatek dochodowy	(48,4)	(95,2)	46,8	(49,2%)
Zysk netto za okres	**174,5**	**333,7**	**(159,2)**	**(47,7%)**
EBITDA	***858,3***	***881,0***	***(22,7)***	***(2,6%)***
marża EBITDA	***25,0%***	***27,0%***	***-***	***(2,0 p.p.)***
Zysk/(strata) ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	39,8	(10,2)	50,0	n/d
EBITDA skorygowana	***818,5***	***891,2***	***(72,7)***	***(8,2%)***
marża EBITDA skorygowana	***23,9%***	***27,3%***	***-***	***(3,4 p.p.)***

Przychody

Nasze **całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w czwartym kwartale 2022 roku o 164,6 mln zł (+5,0%) r/r.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.750,8	1.730,7	20,1	1,2%
Przychody hurtowe	997,9	1.006,8	(8,9)	(0,9%)
Przychody ze sprzedaży sprzętu	545,4	408,1	137,3	33,6%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	135,5	119,4	16,1	13,5%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**3.429,6**	**3.265,0**	**164,6**	**5,0%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 20,1 mln zł (+1,2%) r/r dzięki skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, co znajduje odzwierciedlenie w wysokiej dynamice wzrostu ARPU zarówno dla kontraktowych klientów B2C i B2B, jak i dla klientów usług przedpłaconych.

Przychody hurtowe zmniejszyły się o 8,9 mln zł (-0,9%) r/r. Jest to efekt netto presji na ubytek przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wynikającej z regulacyjnego, sukcesywnego obniżania stawek międzyoperatorskich MTR i FTR oraz rozpoznania wyższych przychodów z tytułu reklamy i sponsoringu, od operatorów kablowych i satelitarnych, jak również z tytułu sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 137,3 mln zł (+33,6%) r/r przede wszystkim w wyniku większej skłonności klientów do wyboru droższych modeli smartfonów, przy jednocześnie niższym rok do roku wolumenie sprzedanych urządzeń.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 16,1 mln zł (+13,5%) r/r, przede wszystkim dzięki rozpoznaniu przychodów ze sprzedaży i najmu lokali w ramach segmentu nieruchomości (brak analogicznych przychodów w okresie porównawczym).

Koszty operacyjne

Nasze **koszty operacyjne** wzrosły w czwartym kwartale 2022 roku o 262,8 mln zł (+9,4%) r/r, przede wszystkim pod wpływem wyższego kosztu sprzedanego sprzętu oraz ogólnej presji inflacyjnej, szczególnie na koszty energii elektrycznej.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	830,8	801,7	29,1	3,6%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	463,1	461,2	1,9	0,4%
Koszt własny sprzedanego sprzętu	429,5	337,2	92,3	27,4%
Koszty kontentu	555,5	531,4	24,1	4,5%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	271,1	284,8	(13,7)	(4,8%)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	300,0	271,3	28,7	10,6%

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[%]
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	25,1	12,5	12,6	100,8%
Inne koszty	198,3	110,5	87,8	79,5%
Koszty operacyjne	**3.073,4**	**2.810,6**	**262,8**	**9,4%**

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 29,1 mln zł (+3,6%) r/r, przede wszystkim na skutek istotnie wyższych kosztów energii elektrycznej.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji pozostały na stabilnym poziomie, wzrastając o 1,9 mln zł (+0,4%) r/r.

Koszt własny sprzedanego sprzętu był wyższy o 92,3 mln zł (+27,4%) r/r przede wszystkim w efekcie wzrostu udziału droższych modeli smartfonów w miksie sprzedażowym, co koresponduje z wyższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu wzrosły o 24,1 mln zł (+4,5%) r/r, co jest przede wszystkim wynikiem inwestycji ukierunkowanych na zwiększenie atrakcyjności oferty programowej naszych kanałów telewizyjnych w celu poprawy profilu widza.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta spadły o 13,7 mln zł (-4,8%) r/r. Spadek ten jest wynikiem wysokiego punktu odniesienia w okresie porównawczym, w którym prowadzony był proces rebrandingu kluczowych marek Grupy.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 28,7 mln zł (+10,6%) r/r, głównie w efekcie zmian w strukturze Grupy w minionych 12 miesiącach oraz utrzymującej się presji inflacyjnej.

Średnie zatrudnienie w Grupie wzrosło o 351 etatów (+4,8%) r/r, co było efektem zmian w strukturze Grupy, w szczególności konsolidacji spółki Port Praski i jej spółek zależnych oraz grupy kapitałowej Vindix.

Średnie zatrudnienie	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali[1)]	7.708	7.357	351	4,8%

(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 12,6 mln zł (+100,8%) r/r, co wynika głównie z niskiego punktu odniesienia w okresie porównawczym.

Inne koszty wzrosły o 87,8 mln zł (+79,5%) r/r, co wiązało się m.in. z ujęciem w czwartym kwartale 2022 roku kosztów sprzedaży mieszkań w ramach segmentu nieruchomości (brak analogicznych kosztów w okresie porównawczym), wyższych kosztów utrzymania nieruchomości wynikających z istotnie wyższych kosztów energii elektrycznej i presji inflacyjnej na czynsze oraz rozpoznania wyższych kosztów związanych z działalnością na rynku fotowoltaicznym.

W czwartym kwartale 2022 roku rozpoznaliśmy **zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej** w wysokości 39,8 mln zł w wyniku rozpoznania zysku z tytułu zbycia 50% udziałów w spółkach zależnych Portu Praskiego na rzecz z HB Reavis, natomiast w czwartym kwartale 2021 roku rozpoznaliśmy dodatkowe, jednorazowe koszty projektowe w wysokości 10,2 mln zł w związku ze zbyciem udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura.

Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 0,8 mln zł w czwartym kwartale 2022 roku i spadły o 23,6 mln zł (-96,7%) r/r, co wynikało z utworzenia w okresie porównawczym wyższych rezerw na poczet konieczności poniesienia ewentualnych kosztów kar nałożonych w przeszłości na wybrane spółki z Grupy przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł 29,0 mln zł w czwartym kwartale 2022 roku i był o 24,8 mln zł wyższy r/r, co jest głównie efektem dodatnich różnic kursowych wynikających z aprecjacji złotówki w czwartym kwartale 2022 roku oraz wyższych przychodów odsetkowych od depozytów bankowych i udzielonych pożyczek.

Koszty finansowe netto wzrosły o 226,6 mln zł r/r głównie na skutek rozpoznania wyższych kosztów obsługi zadłużenia Grupy w następstwie sukcesywnego podwyższania przez NBP stóp procentowych.

Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności wyniósł w czwartym kwartale 2022 roku 31,8 mln zł. Pozycja ta odzwierciedla przede wszystkim rozpoznanie udziału w zysku spółki Asseco Poland, której jesteśmy największym akcjonariuszem.

Podatek dochodowy był niższy o 46,8 mln zł r/r, co jest efektem wygenerowania niższego o 55% r/r zysku brutto za czwarty kwartał 2022 roku.

Zysk netto w czwartym kwartale 2022 roku spadł o 47,7% r/r do poziomu 174,5 mln zł głównie pod presją rosnących kosztów operacyjnych i finansowych.

Zysk EBITDA wyniósł 858,3 mln zł (-2,6% r/r) w czwartym kwartale 2022 roku przy marży EBITDA na poziomie 25,0% przy pozytywnej dynamice wzrostu przychodów. Głównymi czynnikami stojącymi za spadkiem wyniku EBITDA była ogólna presja inflacyjna na koszty oraz istotnie wyższe koszty zakupu energii elektrycznej.

Skorygowany wynik EBITDA z wykluczeniem zysku ze sprzedaży spółek zależnych i stowarzyszonych wyniósł 818,5 mln zł w czwartym kwartale 2022 roku i był niższy o 72,7 mln zł (-8,2%) r/r wobec poziomu 891,2 mln zł w czwartym kwartale 2021 roku, skutkując marżą EBITDA na poziomie 23,9% (-3,4 p.p. r/r).

Wyniki za rok obrotowy 2022

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	12.915,3	12.444,0	471,3	3,8%
Koszty operacyjne	(11.399,8)	(10.305,5)	(1.094,3)	10,6%
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	153,2	3.680,6	(3.527,4)	(95,8%)
Pozostałe koszty operacyjne, netto	(26,5)	(22,7)	(3,8)	16,7%
Zysk z działalności operacyjnej	**1.642,2**	**5.796,4**	**(4.154,2)**	**(71,7%)**
Zysk/(strata) z działalności inwestycyjnej, netto	23,5	(26,9)	50,4	n/d
Koszty finansowe, netto	(649,9)	(178,8)	(471,1)	>100%
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	94,5	75,4	19,1	25,3%
Zysk brutto za okres	**1.110,3**	**5.666,1**	**(4.555,8)**	**(80,4%)**
Podatek dochodowy	(209,2)	(1.251,6)	1.042,4	(83,3%)
Zysk netto za okres	**901,1**	**4 414,5**	**(3.513,4)**	**(79,6%)**

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[% / p.p.]
EBITDA	***3.471,2***	***7.699,6***	***(4.228,4)***	***(54,9%)***
marża EBITDA	***26,9%***	***61,9%***	***-***	***(35,0 p.p.)***
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	153,2	3.680,6	(3.527,4)	(95,8%)
Koszty wsparcia Ukrainy	(34,1)	-	(34,1)	n/d
EBITDA skorygowana	***3.352,1***	***4.019,0***	***(666,9)***	***(16,6%)***
marża EBITDA skorygowana	***26,0%***	***32,3%***	***-***	***(6,3 p.p.)***
Wynik EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura	-	366,9	(366,9)	(100%)
EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***3.352,1***	***3.652,1***	***(300,0)***	***(8,2%)***
marża EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***26,0%***	***29,3%***	***-***	***(3,3 p.p.)***

Przychody

Nasze **całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w 2022 roku o 471,3 mln zł (+3,8%) r/r.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.952,1	6.767,0	185,1	2,7%
Przychody hurtowe	3.531,7	3.678,8	(147,1)	(4,0%)
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.805,1	1.450,3	354,8	24,5%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	626,4	547,9	78,5	14,3%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**12.915,3**	**12.444,0**	**471,3**	**3,8%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 185,1 mln zł (+2,7%) r/r dzięki skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, co znajduje odzwierciedlenie w wysokiej dynamice wzrostu ARPU zarówno dla kontraktowych klientów B2C i B2B, jak i dla klientów usług przedpłaconych.

Przychody hurtowe spadły o 147,1 mln zł (-4,0%) r/r, przede wszystkim w wyniku regulacyjnego, sukcesywnego obniżania stawek międzyoperatorskich MTR i FTR za zakańczanie ruchu w naszej sieci przez innych operatorów. Spadek ten został częściowo skompensowany wyższymi przychodami z tytułu sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych oraz reklamy i sponsoringu.

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 354,8 mln zł (+24,5%) r/r przede wszystkim w wyniku większej skłonności klientów do wyboru droższych modeli smartfonów.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 78,5 mln zł (+14,3%) r/r. Jest to efekt netto rozpoznania wyższych przychodów ze sprzedaży i najmu lokali, wynikających głównie z konsolidacji działalności spółki

Port Praski i jej spółek zależnych, konsolidacji wyników działalności windykacyjnej prowadzonej przez grupę Vindix, nad którą przejęliśmy kontrolę w styczniu 2022 roku oraz niższych przychodów z działalności na rynku fotowoltaicznym w związku z rozpoznaniem w okresie porównawczym przychodów z tytułu realizacji projektu budowy farmy fotowoltaicznej w Brudzewie.

Koszty operacyjne

Nasze **koszty operacyjne** wzrosły w 2022 roku o 1.094,3 mln zł (+10,6%) r/r, przede wszystkim pod wpływem wyższych kosztów technicznych, koszty własnego sprzedanego sprzętu, kosztów kontentu i ogólnej presji inflacyjnej.

w mln PLN	Za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	3.271,5	2.849,7	421,8	14,8%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.829,0	1.903,2	(74,2)	(3,9%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.454,4	1.200,7	253,7	21,1%
Koszty kontentu	2.063,9	1.826,9	237,0	13,0%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	1.035,0	1.025,0	10,0	1,0%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	1.034,0	946,9	87,1	9,2%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	97,8	95,4	2,4	2,5%
Inne koszty	614,2	457,7	156,5	34,2%
Koszty operacyjne	**11.399,8**	**10.305,5**	**1.094,3**	**10,6%**

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 421,8 mln zł (+14,8%) r/r, przede wszystkim na skutek rozpoznania kosztów wynikających z zawarcia umowy dotyczącej użytkowania infrastruktury mobilnej sprzedanej na rzecz Cellnex Poland, jak również istotnie wyższych kosztów energii elektrycznej. Wzrost tej pozycji kosztowej został częściowo zniwelowany przez spadek kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, związany z regulacyjnymi obniżkami stawek MTR/FTR.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 74,2 mln zł (-3,9%) r/r, co było efektem netto zaprzestania naliczania amortyzacji infrastruktury mobilnej w drugim kwartale 2021 roku w związku ze sprzedażą spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura.

Koszt własny sprzedanego sprzętu był wyższy o 253,7 mln zł (+21,1%) r/r przede wszystkim w efekcie wzrostu udziału droższych modeli smartfonów w miksie sprzedażowym, co koresponduje z wyższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu wzrosły o 237,0 mln zł (+13,0%) r/r, przede wszystkim w wyniku rozpoznania wyższych kosztów produkcji własnej, amortyzacji praw sportowych i licencji filmowych. Odzwierciedla to naszą decyzję o alokacji większych budżetów celem zwiększania atrakcyjności oferty programowej naszych kanałów telewizyjnych. Jednocześnie na poziom kosztów kontentu w 2022 roku istotnie wpłynęło wydarzenie o charakterze jednorazowym, jakim była kompleksowa realizacja przez Telewizję Polsat Mistrzostw Świata w Siatkówce Mężczyzn w trzecim kwartale 2022 roku, które w wyniku sytuacji geopolitycznej zostały przeniesione z Rosji do Polski i Słowenii.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 10,0 mln zł (+1,0%) r/r m.in. na skutek presji inflacyjnej szczególnie w obszarze kosztów dystrybucji i logistyki. Wzrost ten został częściowo

zniwelowany spadkiem kosztów marketingu, wynikającym z wysokiego punktu odniesienia w okresie porównawczym, w którym prowadzony był proces rebrandingu kluczowych marek Grupy.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 87,1 mln zł (+9,2%) r/r, głównie w efekcie zmian struktury Grupy w minionych 12 miesiącach oraz utrzymującej się w 2022 roku presji inflacyjnej.

Średnie zatrudnienie w Grupie wzrosło o 150 etatów (+2,0%) r/r, co było efektem zmian w strukturze Grupy, w szczególności zbycia udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura, konsolidacji spółki Port Praski i jej spółek zależnych oraz grupy Vindix.

Średnie zatrudnienie	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali[1)]	7.648	7.498	150	2,0%

(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 2,4 mln zł (+2,5%) r/r.

Inne koszty wzrosły o 156,5 mln zł (+34,2%) r/r, co wiązało się m.in. z ujęciem w 2022 roku kosztów sprzedaży mieszkań w ramach segmentu nieruchomości (brak analogicznych kosztów w okresie porównawczym), wyższych kosztów utrzymania nieruchomości wynikających m.in. z istotnie wyższych kosztów energii elektrycznej i presji inflacyjnej na czynsze, wyższych kosztów doradztwa i konsultingu związanych z prowadzonymi w 2022 roku strategicznymi projektami oraz podatku od czynności cywilnoprawnych w związku z nabyciem udziałów w spółce Port Praski.

W 2022 roku rozpoznaliśmy **zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej** w wysokości 153,2 mln zł, co wiązało się z rozpoznaniem zysku z tytułu zbycia udziałów/akcji w spółkach CKS Ossa Sp. z o.o., Ossa Medical Center Sp. z o.o. oraz Modivo S.A. i 50% udziałów w spółkach zależnych Portu Praskiego na rzecz z HB Reavis. W okresie porównawczym rozpoznaliśmy zysk z tego tytułu w wysokości 3.680,6 mln zł w wyniku zbycia udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura.

Pozostałe koszty operacyjne, netto wyniosły 26,5 mln zł w 2022 roku w porównaniu do pozostałych kosztów operacyjnych, netto na poziomie 22,7 mln zł w 2021 roku. W tej kategorii kosztowej rozpoznane zostały jednorazowe koszty w kwocie 34,1 mln zł wynikające ze wsparcia udzielonego w pierwszym kwartale 2022 roku Ukrainie w obliczu wojny, podczas gdy w okresie porównawczym ujęte zostały wyższe rezerwy na poczet ewentualnej konieczności poniesienia kar nałożonych w przeszłości na wybrane spółki z Grupy przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Zysk z działalności inwestycyjnej, netto wyniósł 23,5 mln zł w 2022 roku wobec straty na poziomie 26,9 mln zł w 2021 roku. Wzrost ten był przede wszystkim efektem wyższych przychodów odsetkowych od depozytów bankowych i udzielonych pożyczek w związku z wyższymi stopami procentowymi i został częściowo zniwelowany przez rozpoznanie ujemnych różnic kursowych w wyniku deprecjacji złotówki w 2022 roku.

Koszty finansowe netto były wyższe o 471,1 mln zł (+263,5%) r/r głównie na skutek wzrostu kosztów obsługi zadłużenia Grupy w następstwie sukcesywnego podwyższania przez NBP stóp procentowych w 2022 roku, co zostało częściowo zniwelowane rozpoznaniem zysku w wysokości 92,5 mln zł z tytułu korzystnej zmiany wyceny instrumentów zabezpieczających (IRS).

Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności wyniósł w 2022 roku 94,5 mln zł wobec 75,4 mln zł w 2021 roku. Pozycja ta odzwierciedla przede wszystkim rozpoznanie udziału w zysku spółki Asseco Poland, której jesteśmy największym akcjonariuszem.

Podatek dochodowy był niższy o 1.042,4 mln zł (-83,3%), co jest głównie wynikiem rozpoznania podatku dochodowego z tytułu zysku ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura w 2021 roku.

Zysk netto w 2022 roku wyniósł 901,1 mln zł. Jest to poziom o 79,6% niższy niż przed rokiem, na co wpłynęło przede wszystkim ujęcie w okresie porównawczym zysku ze sprzedaży Polkomtel Infrastruktura oraz rosnąca presja ze strony kosztów operacyjnych i finansowych w 2022 roku.

Zysk EBITDA wyniósł 3.471,2 mln zł (-54,9%) r/r w 2022 roku, co skutkowało marżą EBITDA na poziomie 26,9% (-35,0 p.p. r/r) przy pozytywnej dynamice wzrostu przychodów. Głównym czynnikami stojącymi za spadkiem były w szczególności wysoki punkt odniesienia w okresie porównawczym, wynikający ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura w trzecim kwartale 2021 roku oraz rozpoznania w związku z tym zysku ze sprzedaży, jak również istotnie wyższe koszty zakupu energii elektrycznej, presja inflacyjna na koszty operacyjne oraz koszt udzielonego przez nas wsparcia finansowego i rzeczowego na rzecz Ukrainy.

Skorygowany wynik EBITDA z wykluczeniem zysku ze sprzedaży spółek zależnych i stowarzyszonych, kosztu wynikającego z udzielonego przez nas wsparcia na rzecz Ukrainy oraz wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura wyniósł 3.352,1 mln zł w 2022 roku i był niższy o 300,0 mln zł (-8,2%) r/r wobec poziomu 3.652,1 mln zł w 2021 roku, skutkując marżą EBITDA na poziomie 26,0% (-3,3 p.p. r/r). W 2022 roku skorygowana EBITDA była pod presją przede wszystkim wyższych kosztów kontentu, istotnie wyższych kosztów zakupu energii elektrycznej i ogólnej presji inflacyjnej na koszty.

4.3.2. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w trzech segmentach:

- w segmencie usług B2C i B2B obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, produkcję dekoderów oraz montaż instalacji fotowoltaicznych,
- w segmencie mediowym,
- w segmencie nieruchomości (począwszy od 1 kwietnia 2022 roku).

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

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

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,

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

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

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 okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 [mln PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy	Segment nieruchomości	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.622,2	2.186,4	106,7	-	**12.915,3**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	59,4	237,8	76,7	(373,9)	**-**
Przychody ze sprzedaży	10.681,6	2.424,2	183,4	(373,9)	**12.915,3**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**2.834,0**	**506,0**	**17,2**	**(5,1)**	**3.352,1**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	113,4	-	39,8	-	**153,2**
Koszty wsparcia Ukrainy	(33,0)	(1,1)	-	-	**(34,1)**
EBITDA (niebadana)	**2.914,4**	**504,9**	**57,0**	**(5,1)**	**3.471,2**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.703,6	109,7	15,7	-	**1.829,0**

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 [mln PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy	Segment nieruchomości	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Zysk z działalności operacyjnej	**1.210,8**	**395,2**	**41,3**	**(5,1)**	**1.642,2**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	964,2	117,0	33,2	-	**1.114,4**
Nabycie zestawów odbiorczych	113,6	-	-	-	**113,6**
Na dzień 31 grudnia 2022					
Aktywa segmentu, w tym:	24.485,9	6.465,6(1)	1.596,3	(241,2)	**32.306,6**
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.801,6	5,9	82,6	-	**1.890,1**

1) Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 5,9 mln zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku alokowane do segmentu usług B2C i B2B, segmentu mediowego i segmentu nieruchomości nie są w pełni porównywalne do danych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy opisane w punkcie 1.2. – *Skład i struktura Grupy Polsat Plus - Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki* niniejszego Sprawozdania oraz punkcie 1.2. skonsolidowanego raportu rocznego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok 2021.

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 2021 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 [mln PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.396,3	2.047,7	-	12.444,0
Sprzedaż pomiędzy segmentami	58,4	216,4	(274,8)	-
Przychody ze sprzedaży	**10.454,7**	**2.264,1**	**(274,8)**	**12.444,0**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.389,7**	**629,3**	**-**	**4.019,0**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	3.680,6	-	-	3.680,6
EBITDA (niebadana)	**7.070,3**	**629,3**	**-**	**7.699,6**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.787,5	115,7	-	1.903,2
Zysk z działalności operacyjnej	**5.282,8**	**513,6**	**-**	**5.796,4**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.049,3	109,5	-	1.158,8
Nabycie zestawów odbiorczych	110,0	-	-	110,0
Na dzień 31 grudnia 2021				
Aktywa segmentu, w tym:	25.633,1	6.713,7(1)	(109,8)	32.237,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.764,4	5,9	-	1.770,3

1) Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 8,7 mln zł.

4.3.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Suma bilansowa Grupy Polsat Plus na dzień 31 grudnia 2022 roku wynosiła 32.306,6 mln zł i była o 69.6 mln zł (+0,2%) wyższa względem poziomu z dnia 31 grudnia 2021 roku.

Aktywa

[mln PLN]	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	282,0	284,0	(2,0)	(0,7%)
Inne rzeczowe aktywa trwałe	3.600,9	3.326,9	274,0	8,2%
Wartość firmy	10.818,1	10.802,0	16,1	0,1%
Relacje z klientami	643,7	1.005,7	(362,0)	(36,0%)
Marki	2.060,9	2.069,6	(8,7)	(0,4%)
Inne wartości niematerialne	3.340,6	2.374,1	966,5	40,7%
Prawa do użytkowania	527,0	696,5	(169,5)	(24,3%)
Długoterminowe aktywa programowe	501,8	739,4	(237,6)	(32,1%)
Nieruchomości inwestycyjne	647,0	28,4	618,6	>100%
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	79,8	73,5	6,3	8,6%
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	930,0	777,1	152,9	19,7%
Udzielone pożyczki długoterminowe	325,6	57,1	268,5	470,2%
Inne aktywa długoterminowe, w tym	1.918,0	1.845,2	72,8	3,9%
udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach wycenianych metodą praw własności	*1.884,2*	*1.764,4*	*119,8*	*6,8%*
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*17,4*	*23,0*	*(5,6)*	*(24,3%)*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	99,9	80,2	19,7	24,6%
Aktywa trwałe razem	**25.775,3**	**24.159,7**	**1.615,6**	**6,7%**
Krótkoterminowe aktywa programowe	699,2	630,6	68,6	10,9%
Aktywa z tytułu kontraktów	362,9	418,0	(55,1)	(13,2%)
Zapasy	1.162,4	595,7	566,7	95,1%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.751,3	2.435,0	316,3	13,0%
Udzielone pożyczki	250,5	15,3	235,2	>100%
Należności z tytułu podatku dochodowego	5,0	4,5	0,5	11,1%
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	217,3	226,8	(9,5)	(4,2%)
Pozostałe aktywa obrotowe	137,2	107,1	30,1	28,1%
w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*63,9*	*60,9*	*3,0*	*4,9%*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	808,5	3.632,4	(2.823,9)	(77,7%)
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,3	11,9	(2,6)	(21,8%)
Aktywa obrotowe razem	**6.403,6**	**8.077,3**	**(1.673,7)**	**(20,7%)**
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	127,7	-	127,7	n/d
Aktywa razem	**32.306,6**	**32.237,0**	**69,6**	**0,2%**

Wartość aktywów trwałych wzrosła o 1.615,6 mln zł (+6,7%) w 2022 roku i stanowiła 79,8% sumy bilansowej. Konsolidacja od 1 kwietnia 2022 roku spółki Port Praski oraz jej spółek zależnych była główną przyczyną **wzrostu wartości nieruchomości inwestycyjnych** o 618,6 mln zł oraz **innych rzeczowych aktywów trwałych** o 274,0 mln zł (+8,2%), jak również **spadku wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania**, co związane jest z faktem, że Grupa leasinguje część użytkowanych aktywów od grupy Port Praski. Z kolei wartość **innych aktywów długoterminowych** wzrosła o 72,8 mln zł (+3,9%) na skutek ujęcia w tej pozycji wartości mniejszościowego pakietu udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., objętego w 2022 roku. Wzrost ten został w istotnej części skompensowany sprzedażą pakietu 10% akcji spółki Modivo S.A. Wartość **pożyczek długoterminowych udzielonych** zwiększyła się o 268,5 mln zł (+470,2%) i obejmuje przede wszystkim pożyczki udzielone do PAK-PCE na budowę aktywów związanych z produkcją czystej energii i zielonego wodoru. Wartość pozycji **inne wartości niematerialne** wzrosła o 966,5 mln zł (+40,7%) w związku z odnowieniem w czwartym kwartale 2022 roku rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz i 1800 MHz. Jednocześnie w trakcie 2022 roku nastąpił **spadek wartości relacji z klientami** o 362,0 mln zł (-36,0%) w wyniku sukcesywnego naliczania amortyzacji.

Na koniec grudnia 2022 roku **wartość aktywów obrotowych** spadła o 1.673,7 mln zł (-20,7%) w stosunku do salda na koniec 2021 roku i stanowiła 19,8% sumy bilansowej Grupy. Główną przyczyną stojącą za spadkiem było obniżenie **salda środków pieniężnych i ich ekwiwalentów** o 2.823,9 mln zł (-77,7%) r/r. Najistotniejsze wypływy środków pieniężnych w 2022 roku obejmowały wypłatę dywidendy za 2021 roku w kwocie 660,8 mln zł, nabycie 66,94% udziałów w spółce Port Praski za 553,7 mln zł, objęcie 40,41% udziałów w spółce PAK-PCE za 478,7 mln zł, harmonogramowe spłaty rat kapitałowych Kredytu Terminowego w kwocie 800,0 mln zł oraz odsetek, nabycie akcji własnych za kwotę 393,9 mln zł, uiszczenie podatku od zysku ze sprzedaży udziałów w spółce zależnej Polkomtel Infrastruktura w kwocie 867,9 mln zł, płatność za odnowienie rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz w kwocie 351,6 mln zł oraz udzielenie pożyczek na rozwój naszej działalności w obszarze OZE. Opisane powyżej wypływy zostały częściowo skompensowane wpływami środków pieniężnych m.in. z tytułu zbycia pakietu 10% akcji w spółce Modivo S.A. za 600,0 mln zł, udziałów w CKS Ossa Sp. z o.o. i Ossa Medical Center Sp. z o.o. w łącznej wysokości 121,2 mln zł (wraz ze spłatą pożyczki) i 50% udziałów w spółkach Port Praski City II Sp. z o.o. i Port Praski Medical Center Sp. z o.o. za kwotę 114,1 mln zł.

Wzrost wartości należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 316,3 mln zł (+13,0%) wynikał głównie z wyższych należności ratalnych związanych z bardzo dobrą sprzedażą sprzętu naszym klientom. Z kolei wzrost należności z tytułu **udzielonych pożyczek** o 235,2 mln zł związany był przede wszystkim z rozwojem naszej działalności w obszarze OZE. Spadek wartości aktywów obrotowych został również częściowo skompensowany **wzrostem wartości zapasów** o 566,7 mln zł (+95,1%), co wynikało przede wszystkim z rozpoznania w tej pozycji wartości zapasów mieszkań gotowych do sprzedaży w ramach inwestycji Port Praski, wyższej wartości zapasów związanych z naszą działalnością w na rynku fotowoltaicznym oraz zapasów nowych dekoderów w technologii 4K.

W trakcie 2022 roku **wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych obniżyła** się 169,0 mln zł (-12,3%), co wynikało z sukcesywnego odnoszenia w ciężar kosztów zakupionych wcześniej licencji filmowych i praw sportowych.

Dodatkowo na dzień 31 grudnia 2022 roku Spółka rozpoznała wartość **aktywów przeznaczonych do sprzedaży** w kwocie 127,7 mln zł w związku z planowanym zbyciem wybranych nieruchomości.

Pasywa

[mln PLN]	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021	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	51,9	32,1	19,8	61,7%
Pozostałe kapitały	2.815,9	2.801,3	14,6	0,5%
Zyski zatrzymane	8.057,6	7.823,6	234,0	3,0%
Akcje własne	(2.854,7)	(2.461,0)	(393,7)	16,0%
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	**15.270,3**	**15.395,6**	**(125,3)**	**(0,8%)**
Udziały niekontrolujące	540,5	(11,0)	551,5	n/d
Kapitał własny razem	**15.810,8**	**15.384,6**	**426,2**	**2,8%**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	6.624,8	7.671,8	(1.047,0)	(13,6%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.900,4	1.942,1	(41,7)	(2,1%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	345,6	497,5	(151,9)	(30,5%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	978,7	794,9	183,8	23,1%
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	330,9	319,8	11,1	3,5%
w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*4,3*	-	*4,3*	*n/d*
Zobowiązania długoterminowe razem	**10.180,4**	**11.226,1**	**(1.045,7)**	**(9,3%)**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.512,6	1.072,7	439,9	41,0%
Zobowiązania z tytułu obligacji	176,0	66,4	109,6	165,1%
Zobowiązania z tytułu leasingu	178,6	201,1	(22,5)	(11,2%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	-	139,9	(139,9)	(100,0%)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	606,8	650,8	(44,0)	(6,8%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	3.767,1	2.531,2	1.235,9	48,8%
w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*2,1*	-	*2,1*	*n/d*
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	74,3	964,2	(889,9)	(92,3%)
Zobowiązania krótkoterminowe razem	**6.315,4**	**5.626,3**	**689,1**	**12,2%**
Zobowiązania razem	**16.495,8**	**16.852,4**	**(356,6)**	**(2,1%)**
Pasywa	**32.306,6**	**32.237,0**	**69,6**	**0,2%**

Wartość kapitału własnego wzrosła o 426,2 mln zł (+2,8%) w trakcie 2022 roku, do poziomu 15.810,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2022 roku. Wzrost wartości kapitału własnego wynikał głównie z wygenerowanego w 2022 roku zysku netto w wysokości 901,1 mln zł oraz ujęcia na bilansie wartości udziałów niekontrolujących w związku z nabyciem 66,94% udziałów w spółce Port Praski. Wzrost ten został w znacznym stopniu zniwelowany ujęciem wartości dodatkowych akcji własnych nabytych w maju 2022 roku w ramach Programu Odkupu Akcji Własnych oraz wartości dywidendy za 2021 rok.

Łączne zobowiązania spadły o 356,6 mln zł (-2,1%) i wyniosły 16.495,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2022 roku, z czego 6.315,4 mln zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, a 10.180,4 mln zł - zobowiązania długoterminowe (odpowiednio 38,3% i 61,7% ogółu zobowiązań). W stosunku do stanu na koniec grudnia 2021 roku **wartość zobowiązań krótkoterminowych wzrosła** o 689,1 mln zł (+12,2%), na co wpływał przede wszystkim **wzrost zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań** o 1.235,9 mln zł (+48,8%) będący głównie wynikiem ujęciem w tej pozycji na dzień 31 grudnia 2022 roku zobowiązania z tytułu odnowienia rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz w kwocie 847,1 mln zł (płatność została zrealizowana 3 stycznia 2023 roku) oraz wyższych rozliczeń międzyokresowych, jak również ujęcia **wyższej wartości krótkoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji**. Wzrost ten został częściowo zniwelowany przez **spadek zobowiązania z tytułu podatku dochodowego** o 889,9 mln zł w związku z uiszczeniem podatku od zysku ze sprzedaży udziałów w spółce zależnej Polkomtel Infrastruktura w trzecim kwartale 2021 roku oraz spłatę w całości zobowiązania z tytułu koncesji UMTS. Wartość **zobowiązań długoterminowych spadła** o kwotę 1.045,7 mln zł (-9,3%), a głównym motorem tej zmiany był **spadek długoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji** oraz **zobowiązań leasingowych** w związku z konsolidacją spółki Port Praski i jej spółek zależnych, od których Grupa Polsat Plus leasinguje część użytkowanych aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2022 roku wartość **zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko- i długoterminowych)** była niższa o 607,1 mln zł (-6,9%) w porównaniu do poziomu na koniec 2021 roku, co było głównie efektem harmonogramowych spłat rat kapitałowych Kredytu Terminowego.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2022 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 2022	31 grudnia 2021
Do roku	251,6	205,0
1 do 5 lat	258,1	366,1
Powyżej 5 lat	13,3	35,5
Razem	**523,0**	**606,6**

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

[mln PLN]	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Do roku	20,0	9,7
Razem	**20,0**	**9,7**

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 138,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2022 roku (243,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 73,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2022 roku (31,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 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 2022	31 grudnia 2021
Do roku	125,3	125,6
1 do 5 lat	250,5	376,7
Razem	**375,8**	**502,3**

4.3.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za lata 2022 i 2021.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2022	2021	[mln PLN]	[% / p.p.]
Zysk netto za okres	901,1	4 414,5	(3 513,4)	(79,6%)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	**1.761,7**	**3.234,3**	**(1.472,6)**	**(45,5%)**
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	**(1.876,6)**	**4.327,9**	**(6.204,5)**	**n/d**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	*(1.114,4)*	*(1.158,8)*	*44,4*	*(3,8%)*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych / przychody	*8,6%*	*9,3%*	n/d	*(0,7 p.p.)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	**(2.705,7)**	**(5.282,9)**	**2.577,2**	**(48,8%)**
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2.820,6)	2.279,3	(5.099,9)	n/d
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	3.644,3	1.365,8	2.278,5	>100%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	**817,8**	**3.644,3**	**(2.826,5)**	**(77,6%)**

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 1.761,7 mln zł w 2022 roku i była niższa o 1.472,6 mln zł (-45,5%) r/r, m.in. pod wpływem jednorazowego czynnika, jakim była płatność podatku w kwocie 867,9 mln zł wynikającego z uzyskanego w 2021 roku zysku ze sprzedaży infrastruktury mobilnej. Jednocześnie wpływy pieniężne z działalności operacyjnej w 2022 roku były pod presją niższego wyniku EBITDA oraz wyższej wartości dodatkowego zaangażowanego kapitału pracującego, co wynikało głównie z rosnących należności ratalnych związanych z uzyskiwanymi wysokimi przychodami ze sprzedaży sprzętu do klientów detalicznych oraz wyższego poziomu zapasów. Równolegle w analizowanym okresie odnotowaliśmy wyższe o 59,0 mln zł r/r wpływy gotówkowe z tytułu odsetek dotyczących działalności operacyjnej.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

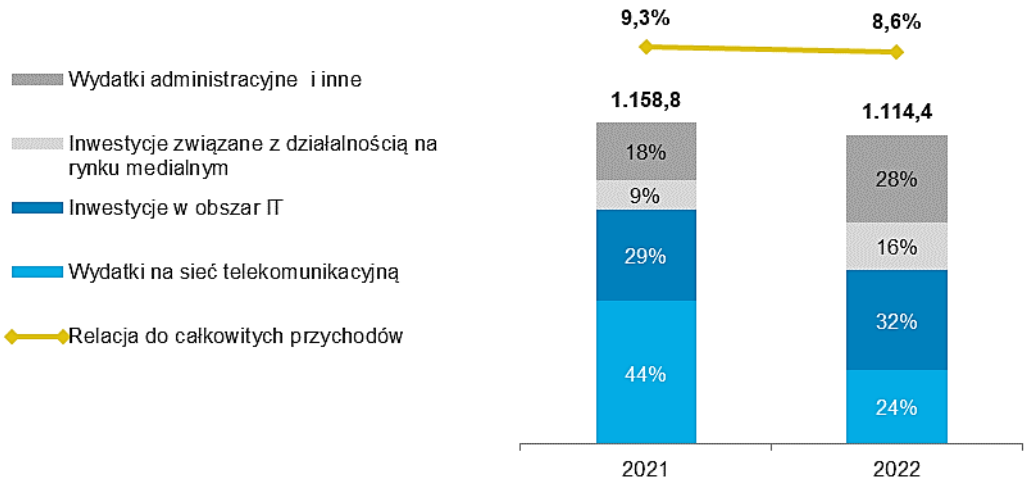
Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 1.876,6 mln zł w 2022 roku i spadła r/r o 6.204,5 mln zł. Główną przyczyną spadku było ujęcie w 2021 roku wpływów ze zbycia udziałów w Polkomtel Infrastruktura w wysokości 7.111,9 mln zł, podczas gdy w 2022 roku Grupa odnotowała wpływy z tytułu zbycia udziałów w jednostkach zależnych i stowarzyszonych na poziomie 757,4

mln zł (zbycie pakietu 10% akcji Modivo S.A., udziałów w CKS Ossa Sp. z o.o. i Ossa Medical Center Sp. z o.o. oraz 50% udziałów w Port Praski City II Sp. z o.o. i Port Praski Medical Center sp. z o.o.). Jednocześnie w 2022 roku Grupa dokonała szeregu akwizycji za łączną kwotę netto 745,2 mln zł, obejmujących w szczególności nabycie pakietu 40,41% udziałów w spółce PAK-PCE Sp. o.o., 66,67% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o. oraz udziałów w spółkach Oktawave S.A., Vindix S.A., Enterpol Sp. z o.o., Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. i Antyweb Sp. z o.o. Ponadto, w okresie sprawozdawczym Grupa udzieliła pożyczek w kwocie netto 414,4 mln zł, głównie na rozwój działalności w nowym strategicznym obszarze produkcji czystej energii i zielonego wodoru oraz odnowiła rezerwację częstotliwości w paśmie 2100 MHz za kwotę 351,6 mln zł. Wzrost wypływów związanych z działalnością inwestycyjną w 2022 roku został częściowo zniwelowany przez wyższe o 200,2 mln zł wpływy z tytułu zbycia niefinansowych aktywów w związku z decyzją Grupy o zbyciu wybranych nieruchomości.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w 2022 roku wyniosły 1.114,4 mln zł i były niższe o 44,4 mln zł (-3,8%) r/r. W 2022 roku wskaźnik capexu do przychodów kształtował się na poziomie 8,6%. W 2022 roku najistotniejsze wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych obejmowały:

- wydatki związane z projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie;
- wydatki związane z rozbudową i utrzymaniem infrastruktury, w tym: rozbudowę sieci rdzeniowej, światłowodów i radiolinii celem zwiększenia pojemności dla transmisji danych;
- wydatki na rozwój naszych usług kontentowych, w tym m.in. w rozwój projektów internetowych, dekoderów oraz rozbudowę funkcjonalności w aplikacjach i platformach streamingowych;
- wydatki o charakterze administracyjnym, obejmujące w szczególności rozbudowę i utrzymanie nieruchomości;
- wydatki związane z procesem sukcesywnej wymiany floty samochodowej, w tym nabyciem aut wodorowych;
- wydatki związane z nabyciem środków trwałych na potrzeby realizacji strategicznych inwestycji w obszarze produkcji czystej energii oraz zielonego wodoru.

Dekompozycja wydatków inwestycyjnych w latach 2021-2022



Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 2.705,7 mln zł w 2022 roku i była niższa o 2.577,2 mln zł (-48,8%) r/r. Wiązało się to przede wszystkim z wypływem niższej o 2.070,1 mln zł kwoty na nabycie akcji własnych w 2022 roku oraz niższą wypłatą z tytułu dywidendy, która wyniosła 660,8 mln zł w 2022 roku, podczas gdy w okresie porównawczym Grupa wypłaciła dywidendę za 2020 rok w kwocie 767,5 mln zł oraz drugą transzę dywidendy za 2019 rok w wysokości 415,7 mln zł. Jednocześnie w 2022 roku spłaty zobowiązań i odsetek z tytułu leasingu były niższe o 151,2 mln zł r/r w związku ze zbyciem infrastruktury mobilnej w drugiej połowie 2021 roku oraz rozpoznaliśmy pozytywny wpływ z tytułu realizacji instrumentów zabezpieczających w wysokości 109,4 mln zł.

Spadek salda środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej został częściowo zniwelowany przez harmonogramowe spłaty rat Transzy A Kredytu Terminowego, spłaty zadłużenia nowo nabytych spółek, w szczególności Portu Praskiego oraz zapłaty wyższych odsetek od zadłużenia Grupy, co wynikało ze wzrostu stóp procentowych.

4.3.5. 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 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 aktualnej działalności Grupy. Zaznaczamy jednocześnie, iż realizacja założeń ogłoszonej przez nas Strategii 2023+ będzie wiązała się z potrzebą aranżacji nowych źródeł finansowania dalszego rozwoju Grupy w obszarze czystej energii.

Zadłużenie Grupy Polsat Plus

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2022 roku.

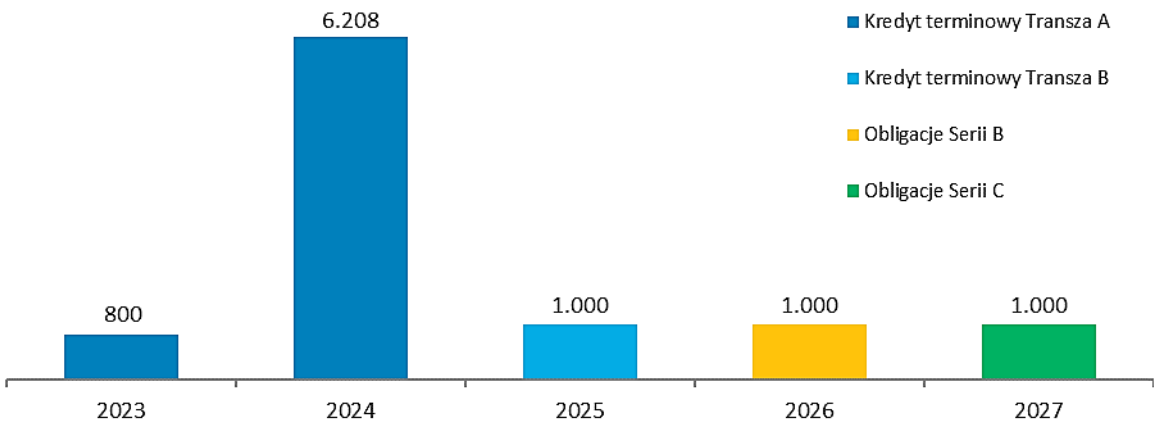
	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2022 r. [mln PLN]	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Kredyt Terminowy (Transza A i B)	7.996,7	WIBOR + marża	Transza A - 2024 Transza B - 2025
Kredyt Rewolwingowy	134,1	WIBOR + marża	
Obligacje	2.076,4	Seria B: WIBOR+1,75% Seria C: WIBOR+1,65%	Seria B - 2026 Seria C - 2027
Leasing i inne	530,8	-	-
Zadłużenie brutto	**10.738,0**	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty(1)	(808,5)	-	-
Zadłużenie netto	**9.929,5**	-	-
EBITDA LTM	(3.471,2)	-	-
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	**(2,86x)**	-	-
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji(2)		8,5%	-

(1) Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

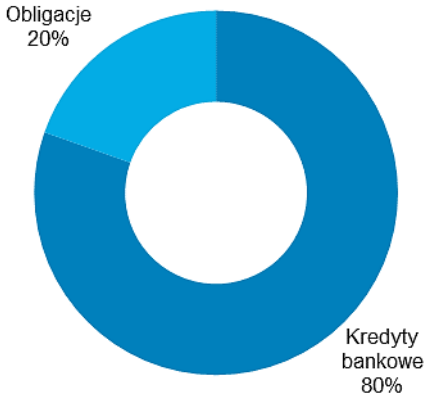
(2) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B i Obligacji Serii C, wg stanu na dzień 31 grudnia 2022 roku przy WIBOR 1M na poziomie 6,93% i WIBOR 6M - 7,14%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności oraz strukturę rodzajową i walutową zadłużenia Grupy Polsat Plus (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu) na dzień 31 grudnia 2022 roku.

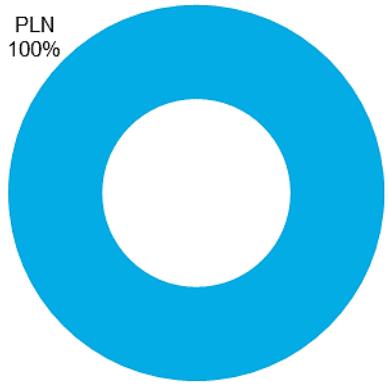
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 31 grudnia 2022 r. [mln PLN]



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2022 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2022 r.



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopą procentową, aktywnie stosujemy strategie hedgingowe oparte o instrumenty pochodne, w szczególności swapy (IRS). Na dzień 31 grudnia 2022 roku otwarte i zawarte na przyszłe okresy przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR, zapadające w różnych okresach w latach 2023-2025, zabezpieczały blisko 30% ekspozycji w odniesieniu do całości zadłużenia Grupy.

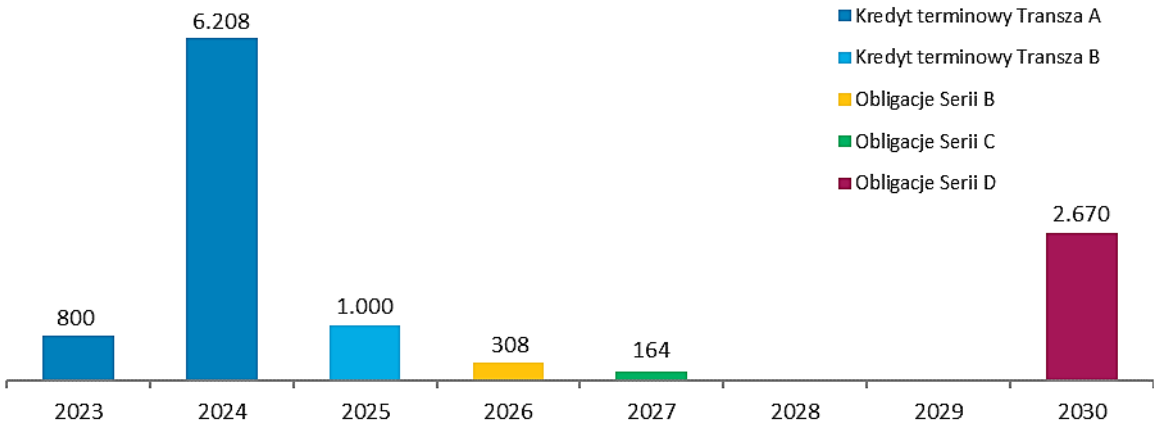
Po dacie bilansowej, w dniu 11 stycznia 2023 roku Spółka wyemitowała 2.670.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii D o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 2.670,0

mln zł z terminem wykupu w dniu 11 stycznia 2030 roku. Oprocentowanie obligacji Serii D jest zmienne, oparte o WIBOR 6M powiększony o marżę.

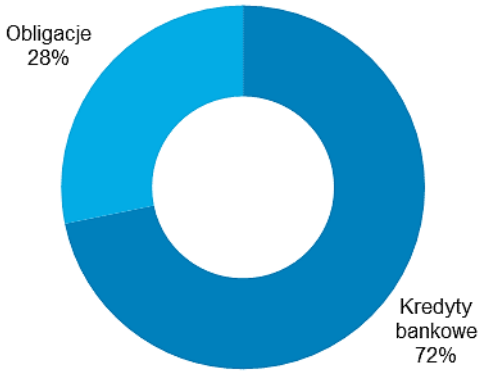
Równolegle, w dniu 11 stycznia 2023 roku Spółka nabyła w celu umorzenia (i) 691.952 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii B o łącznej wartości nominalnej 692,0 mln zł oraz (ii) 835.991 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii C o łącznej wartości nominalnej 836,0 mln zł. Po umorzeniu odkupionych obligacji Serii B i Serii C w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez GPW w ramach rynku Catalyst notowanych jest 2.670.000 obligacji Serii D, 308.048 obligacji Serii B oraz 164.009 obligacji Serii C.

W związku z emisją Obligacji Serii D i wykupem części Obligacji serii B i Serii C, na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania struktura zapadalności oraz struktura rodzajowa i walutowa zadłużenia Grupy Polsat Plus (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu) przedstawia się następująco.

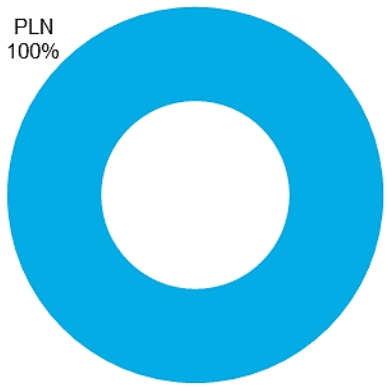
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 19 kwietnia 2023 r. [mln PLN]



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 19 kwietnia 2023 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 19 kwietnia 2023 r.



Opis istotnych umów finansowania

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 niezmienionym 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 zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które będą rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.3.6. niniejszego Sprawozdania.

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 ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession* ku *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 złotowych 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:

(i) upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi,

(ii) 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,

(iii) 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,

(iv) 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,

(v) jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii B wykupione zostaną po wartości nominalnej.

W dniu 11 stycznia 2023 roku Spółka dokonała przedterminowego wykupu oraz umorzenia 691.952 Obligacji Serii B o łącznej wartości nominalnej 692,0 mln zł.

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 Catalyst. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w obrocie giełdowym znajduje się 308.048 Obligacji Serii B.

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 złotowych 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:

(i) upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi,

(ii) 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,

(iii) 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,

(iv) 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,

(v) jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii C wykupione zostaną po wartości nominalnej.

W dniu 11 stycznia 2023 roku Spółka dokonała przedterminowego wykupu oraz umorzenia 835.991 Obligacji Serii C o łącznej wartości nominalnej 836,0 mln zł.

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:

(i) 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,

(ii) 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,

(iii) 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 Catalyst. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania w obrocie giełdowym znajduje się 164.009 Obligacji Serii C.

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.

Obligacje Serii D

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 16 grudnia 2022 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 11 stycznia 2023 roku 2.670.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii D o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 2.670,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 11 stycznia 2030 roku. Cel emisji Obligacji Serii D nie został określony. Część środków pozyskanych w ramach emisji Obligacji Serii D została przeznaczona na refinansowanie zadłużenia z tytułu Obligacji Serii B oraz Obligacji Serii C. Emisja Obligacji Serii D odbyła się w trybie oferty publicznej skierowanej do klientów profesjonalnych. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji Obligacji Serii D.

Oprocentowanie Obligacji Serii D jest zmienne i uzależnione zarówno od wskaźników finansowych, jak i od wskaźnika zrównoważonego rozwoju, tj. udziału energii elektrycznej pochodzącej ze źródeł zeroemisyjnych w całkowitym zużyciu energii elektrycznej na potrzeby własne czterech głównych spółek operacyjnych Grupy Polsat Plus (Cyfrowy Polsat, Telewizja Polsat, Polkomtel i Netia).

Oprocentowanie Obligacji Serii D jest oparte o stawkę WIBOR dla sześciomiesięcznych depozytów złotowych powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości wskaźnika zadłużenia (ang. *leverage ratio*), zdefiniowanego w Warunkach Emisji Obligacji Serii D jako iloraz zadłużenia finansowego netto i EBITDA, oraz od wartości wskaźnika zrównoważonego rozwoju, w ten sposób, że:

(i) marża wynosi 335 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;

(ii) marża wynosi 385 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,5:1;

(iii) marża wynosi 435 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,5:1.

(iv) jeżeli wartość wskaźnika zrównoważonego rozwoju dla 2026 roku będzie niższa niż 30% lub Spółka nie przedstawi rozliczenia wartości wskaźnika zrównoważonego rozwoju w ramach pierwszego Zaświadczenia o Zgodności udostępnionego po zakończeniu 2026 roku, oprocentowanie zostanie trwale zwiększone o 25 bps.

Odsetki od Obligacji Serii D wypłacane są co pół roku w dniach 11 stycznia i 11 lipca.

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Serii D Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całości lub części Obligacji Serii D, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii D, lub wszystkich niewykupionych Obligacji Serii D, w przypadku gdyby ich łączna wartość nominalna była niższa niż kwota wskazana powyżej. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji Serii D 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:

(i) upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii D podlegających przedterminowemu wykupowi,

(ii) upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii D podlegających przedterminowemu wykupowi,

(iii) upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii D podlegających przedterminowemu wykupowi,

(iv) upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii D podlegających przedterminowemu wykupowi,

(v) jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii D wykupione zostaną po wartości nominalnej ,

(vi) w każdym przypadku premia będzie podwyższona o 0,25% p.a. za okres pomiędzy dniem przedterminowego wykupu a dniem wykupu w przypadku niespełnienia SPT lub nieprzedstawienia rozliczenia SPT w ramach pierwszego Zaświadczenia o Zgodności po zakończeniu roku 2026, jeśli przedterminowy wykupu nastąpi po dniu, w którym dostarczone zostało lub miało zostać dostarczone Zaświadczenie o Zgodności za rok 2026.

Warunki Emisji Obligacji Serii D 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 D, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii D za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii D, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki, zawinionej zwłoki w dokonaniu świadczeń wynikających z Obligacji Serii D, wycofania wszystkich akcji Spółki z obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez GPW lub niezwołania Zgromadzenia Obligatariuszy, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii D.

Obligacje Serii D są notowane od dnia 20 stycznia 2023 roku pod nazwą skróconą „CPS0130” w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.

Prawem właściwym dla Obligacji Serii D jest prawo polskie, zaś ewentualne spory związane z Obligacjami Serii D będą rozstrzygane w postępowaniu przed polskim sądem powszechnym właściwym dla siedziby Spółki.

Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Grupie Cyfrowy Polsat na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni rating/ perspektywa	Data aktualizacji ratingu / perspektywy	Data ostatniego przeglądu
Moody's Investor Service	Ba3 / negatywna	Ba1 / w trakcie przeglądu pod kątem obniżenia	05.10.2022	05.10.2022
S&P Global Ratings	BB / stabilna	BB+/ negatywna	21.12.2022	21.12.2022

Moody's Investor Service. W dniu 5 października 2022 r. Moody's obniżyła rating korporacyjny (ang. *corporate family rating*) Grupy z poziomu Ba1 do poziomu Ba3, określając perspektywę ratingu jako negatywną. W uzasadnieniu agencja podkreśliła, że akcja ratingowa jest konsekwencją procesu przeglądu zainicjowanego w dniu 23 grudnia 2021 roku, wynikającego z decyzji Grupy dotyczącej poluzowania polityki finansowej celem sfinansowania nowych inwestycji w obszarze produkcji energii odnawialnej oraz nieruchomości. Moody's podał, że obniżenie ratingu odzwierciedla: (1) osłabienie parametrów kredytowych wynikające z obserwowanego wzrostu kosztów operacyjnych i niższych niż zakładano przychodów w segmencie mediowym, (2) agresywną politykę finansową mającą na celu wsparcie inwestycji w nowe obszary, tj. energetykę odnawialną i nieruchomości, (3) mniejsze zasoby bieżącej płynności wynikające ze zbliżających się płatności za odnowienie częstotliwości telekomunikacyjnych oraz (4) zbliżający się termin spłaty kredytu bankowego, który przypada na 2024 rok. Moody's spodziewa się, iż poziom zadłużenia Grupy utrzyma się na podwyższonym poziomie rzędu 3,5x (wg metodologii własnej Moody's), jednocześnie podkreślając, iż Grupa będzie w stanie sprostać wyzwaniom wynikającym z rosnących cen energii elektrycznej z uwagi na istniejące już moce wytwórcze w zakresie energii odnawialnej, które Grupa przejmie w 2023 roku.

S&P Global Ratings. W dniu 21 grudnia 2022 r. agencja S&P obniżyła rating (ang. *issuer credit rating*) Spółki z poziomu BB+ do poziomu BB, zmieniając perspektywę ratingu z negatywnej na stabilną. W uzasadnieniu S&P podało, że obniżenie ratingu odzwierciedla w szczególności oczekiwanie, że skorygowany zgodnie z definicją S&P wskaźnik zadłużenia netto Grupy do EBITDA wzrośnie w 2023 roku do poziomu około 4,0x i utrzyma się ma podwyższonym poziomie w 2024 roku w związku z inwestycjami w nowy segment zielonej energii. Ponadto S&P spodziewa się osiągniecia przez Grupę w 2023 roku ujemnych wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych (FOCF) z uwagi na wysoki poziom wydatków inwestycyjnych w segmencie energetycznym. Dodatkowo, S&P bierze pod uwagę wyższe odsetki i ryzyko związane z przeprowadzeniem refinansowania zadłużenia denominowanego w PLN zapadającego we wrześniu 2024 roku, jednocześnie podkreślając, że Spółka potrafi skutecznie pozyskać finansowanie dłużne, co znajduje odzwierciedlenie w nowej emisji obligacji o wartości 2,67 miliarda PLN. S&P odnotowuje również nadal relatywnie odległy moment zapadalności zadłużenia kredytowego (2024). Stabilna perspektywa ratingu odzwierciedla oczekiwania S&P, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy przychody Grupy wzrosną o 5-7%, przy jednoczesnym utrzymaniu marży EBITDA na poziomie 26-27% w związku z wysokimi cenami energii. Agencja S&P jest zdania, że dywersyfikacja działalności Grupy w kierunku sektora energetycznego może przełożyć się pozytywnie na kondycję Grupy w długim terminie. Jednocześnie S&P odnotowała pewne ryzyka krótkoterminowe wynikające z wejścia w nowy obszar działalności, podkreślając, że w najbliższych latach kluczowa będzie umiejętność realizacji założonych celów operacyjnych i finansowych.

S&P widzi możliwość podniesienia ratingu, jeśli Grupa obniży poziom skorygowanego przez S&P wskaźnika zadłużenia netto do EBITDA poniżej 3,5x oraz utrzyma trwale stosunek wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych do zadłużenia powyżej pułapu 5%, przy założeniu udanego refinansowania zadłużenia Grupy zapadającego we wrześniu 2024 roku. Z kolei obniżenie ratingu Grupy mogłoby nastąpić w przypadku

wzrostu poziomu skorygowanego przez S&P wskaźnika zadłużenia do EBITDA do co najmniej 4,5x lub wówczas, gdy S&P oceni, że stosunek wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych do zadłużenia Grupy pozostanie ujemny, podczas gdy ten stosunek spadnie znacząco poniżej 5% w segmentach TMT. Obniżenie ratingu mogłoby nastąpić również wówczas, gdy w opinii S&P wzrośnie ryzyko związane z przeprowadzeniem refinansowania zadłużenia zapadającego we wrześniu 2024 roku, co doprowadziłoby do istotnego pogorszenia płynności.

4.3.6. 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 oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

(ii) zastawy finansowy i rejestrowy na udziałach w Telewizja 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. 16,11% kapitału zakładowego spółki;

(vi) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat oraz Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

(vii) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizja Polsat, Polkomtel, Dwa Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k., Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Polkomtel Business Development Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Liberty Poland S.A. oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

(viii) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Telewizji Polsat i Polsat Investments Ltd. (dawniej: Polsat Brands AG), dla których prawem właściwym jest prawo polskie;

(ix) przelewy na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;

(x) hipoteka umowna łączna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na następujących nieruchomościach będących własnością Spółki: (a) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102149/9, (b) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00136943/2, (c) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00102615/7, (d) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00101039/8, (e) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00132063/1, (f) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00104992/7, (g) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ulicy Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100109/3, (h) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00103400/4, (i) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, w rejonie ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00100110/3, (j) nieruchomość gruntowa, położona w Warszawie, dzielnicy Targówek, przy ul. Łubinowej, księga wieczysta numer WA3M/00131411/9;

(xi) hipoteka umowna, dla której prawem właściwym jest prawo polskie, na nieruchomości gruntowej będącej własnością Polkomtel, położonej w Warszawie, dzielnica Ursynów, w rejonie ulicy Baletowej, składającej się z działek o numerach 131/4 oraz 132/6, księga wieczysta numer nr WA5M/00478842/7;

(xii) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce i Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo angielskie;

(xiii) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) i punkcie (ix) powyżej;

(xiv) zastaw na udziałach w Polsat License Ltd. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.000.000 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie; udziały obciążone zastawem reprezentują 100% kapitału zakładowego spółki i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;

(xv) 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;

(xvi) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Investments Ltd. (dawniej: Polsat Brands AG) oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;

(xvii) zastaw na rachunkach bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo cypryjskie;

(xviii) 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;

(xix) zastaw na akcjach Polsat Investments Ltd. (dawniej: Polsat Brands AG), (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 250.074 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;

(xx) zastaw na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych przejętych przez Polkomtel w wyniku połączenia z Litenite, dla których prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;

(xxi) oświadczenia Spółki, Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel oraz

(xxii) oświadczenie Polsat Investments Ltd. (dawniej: Polsat Brands AG) o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego (z całego majątku znajdującego się w Polsce lub podlegającego prawu polskiemu), dla których prawem właściwym jest prawo polskie.

5. Pozostałe istotne informacje

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

Transakcje z podmiotami powiązanymi Grupy w 2022 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 45 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

5.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Grupa Polsat Plus nie publikowała prognoz wyników finansowych.

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

W opinii Zarządu, poziom rezerw na dzień 31 grudnia 2022 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 mln zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK"). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 mln zł (tj. równowartość 1 mln euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. 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 28 września 2022 roku skarga kasacyjna pozwanego Prezesa UOKiK została oddalona, natomiast skarga Polkomtel została uwzględniona w zakresie oddalającym apelację powoda, zaś zaskarżony wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 3 kwietnia 2020 roku został uchylony i skierowany - zgodnie z żądaniem skargi kasacyjnej Polkomtel - do ponownego rozpoznania.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) 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 6,0 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 (6,0 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. Wyrokiem z dnia 1 kwietnia 2021 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel. W dniu 24 stycznia 2022 roku apelacja Polkomtel została oddalona. W dniu 7 lutego 2022 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 6,0 mln zł. Polkomtel złożył skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego.

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. Sąd Apelacyjny w dniu 24 listopada 2020 roku uchylił wyrok SOKIK i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. W dniu 19 kwietnia 2021 roku SOKiK w całości oddalił odwołanie Polkomtel. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKIK. Wyrokiem z dnia 10 listopada 2021 roku, Sąd Apelacyjny utrzymał karę nałożoną pierwotnie przez UOKiK. W dniu 24 listopada 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 18,4 mln zł. Polkomtel wniósł skargę kasacyjną. Postanowieniem z dnia 7 września 2022 roku Sąd Najwyższy odmówił przyjęcia skargi kasacyjnej Polkomtel. 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 zapłaciła karę w wysokości 5,3 mln zł w dniu 26 marca 2021 roku. W dniu 24 czerwca 2021 roku Spółka złożyła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. W dniu 12 stycznia 2022 roku Sąd Najwyższy przyjął skargę kasacyjną Spółki do rozpoznania. Wyrokiem z dnia 31 maja 2022 roku skarga kasacyjna Spółki została oddalona.

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 sądu. 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 złożyła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. W dniu 20 kwietnia 2022 roku skarga kasacyjna Spółki została przyjęta do rozpoznania. Data rozpatrzenia sprawy przez Sąd Najwyższy nie została jeszcze wyznaczona.

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. W dniu 26 maja 2021 roku SOKiK oddalił odwołanie. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 8 listopada 2022 roku apelacja Polkomtel została oddalona. W dniu 22 listopada 2022 roku Spółka zapłaciła karę w wysokości 39,5 mln zł. Polkomtel rozpatruje możliwość złożenia skargi kasacyjnej.

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 tej decyzji do SOKiK. W dniu 14 lutego 2022 roku Sąd pierwszej instancji oddalił w całości odwołanie Spółki. Spółka złożyła apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Rozprawa apelacyjna odbyła się 21 października 2022 roku. Wyrokiem z dnia 21 listopada 2022 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie uchylił zaskarżony wyrok w całości i przekazał sprawę do rozpoznania oraz rozstrzygnięcia Sądowi Okręgowemu w Warszawie.

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 15 grudnia 2021 roku SOKiK ogłosił wyrok, w którym oddalił w całości odwołanie Polkomtel. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 21 lipca 2022 roku Sąd Apelacyjny częściowo uchylił decyzję Prezesa UOKiK oraz obniżył karę do 16,8 mln zł. W dniu 4 sierpnia 2022 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 16,8 mln zł. Zarówno Polkomtel jak i Prezes UOKiK złożyli skargi kasacyjne. W dniu 26 stycznia 2023 roku Sąd Najwyższy odmówił przyjęcia do rozpoznania skarg kasacyjnych.

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. W dniu 8 kwietnia 2022 roku SOKIK oddalił w całości odwołanie Polkomtel. W dniu 31 maja 2022 roku Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 28 marca 2023 roku Sąd Apelacyjny oddalił apelację. Po otrzymaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Sądu Apelacyjnego, Polkomtel rozważy złożenie skargi kasacyjnej. W dniu 11 kwietnia 2023 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 20,4 mln zł.

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 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. Wyrokiem z dnia 28 grudnia 2020 roku Sąd Apelacyjny przekazał sprawę do Sądu Okręgowego do ponownego rozpatrzenia, Polkomtel wniósł do Sądu Najwyższego zażalenie na przedmiotowy wyrok. W dniu 13 listopada 2020 roku został doręczony przez sąd pozew P4 sp. z o.o. 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 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 samodzielna 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 - Stowarzyszenie („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. 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. Rozprawa odbyła się 20 października 2021 roku. Pod koniec marca 2022 roku Spółka otrzymała pismo rozszerzające dotychczasowe powództwo o okres od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2020, wartość przedmiotu sporu została powiększona o ponad 120 mln zł.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 mln zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Ostatnia rozprawa odbyła się 16 marca 2022 roku, rozprawa została odroczona bez terminu.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Polkomtel Sp. z o.o.) oraz CenterNet S.A. (obecnie Polkomtel 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 (NSA) podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji NSA 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. a obecnie Polkomtel) 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 (WSA), która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku, która została oddalona wyrokiem NSA z dnia 25 listopada 2022 roku.

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 skrócone śródroczne 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 uchylenia – 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. Wyrok ten został następnie uchylony przez NSA wyrokiem z dnia 9 grudnia 2021 roku, a sprawa przekazana została do ponownego rozpoznania do WSA w Warszawie. Wyrokiem z dnia 25 października 2022 roku WSA w Warszawie oddalił skargę T-Mobile Polska, przy czym wyrok ten nie jest prawomocny i przysługuje od niego skarga kasacyjna do NSA.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wypływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

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., spółka należąca od 29 lutego 2016 roku w 51% do Grupy Polsat Plus, otrzymały z Ministerstwa Cyfryzacji kopię decyzji Komisji Europejskiej z dnia 21 września 2020 roku w sprawie wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego przeciwko Rzeczpospolitej Polskiej dotyczącego domniemanej niezgodnej z prawem pomocy państwa na rzecz Sferii. Rzekomą niedozwoloną pomocą miałoby być przyznanie Sferii w 2013 roku prawa do używania bloku częstotliwości z zakresu 800 MHz w miejsce odebranej jej dotychczas posiadanej częstotliwości z zakresu 850 MHz. Według otrzymanego pisma Komisja Europejska zamierza zbadać, czy faktycznie doszło do udzielenia pomocy publicznej, a jeśli tak, czy może być ona uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym. W dniu 4 lutego 2022 r. Komisja Europejska rozpoczęła konsultacje w tej sprawie, w ramach których Cyfrowy Polsat oraz Sferia złożyły swoje uwagi. Obie spółki uważają, że nie doszło do udzielenia niedozwolonej pomocy publicznej. Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wypływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową

W 2022 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

5.6. Informacja dotycząca sezonowości

Nasze przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są niższe w pierwszym i trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okresy wakacyjne i brak sezonowych ramówek oraz wyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej. W roku zakończonym 31 grudnia 2022 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 21,2% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 25,6% w drugim kwartale, 21,3% w trzecim kwartale i 31,9% w czwartym kwartale.

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

Pozostałe przychody nie podlegają istotnym wahaniom sezonowym.

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 działa Niezależny Samorządny Związek Zawodowy “Solidarność”. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia. Na dzień 31 grudnia 2022 roku ok. 5% łącznej liczby pracowników Grupy Polsat Plus było członkami związków zawodowych.

5.9. Informacje niefinansowe

Równolegle z niniejszym Raportem publikowany jest „Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy Polsat Plus za 2022”, 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 art. 49b ust. 2-8 Ustawy o Rachunkowości. Raport zawiera szczegółowe informacje dotyczące kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji i łapownictwu w odniesieniu do Grupy Polsat Plus, jak również Cyfrowego Polsatu jako jednostki dominującej Grupy.

„Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy Polsat Plus za 2022” dostępny jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat Plus.

5.10. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

5.10.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym

Wpływ konfliktu zbrojnego na terenie Ukrainy na bieżącą działalność i oczekiwane wyniki Grupy Polsat Plus

W ocenie Zarządu, pomimo braku istotnej co do skali bezpośredniej ekspozycji Grupy Polsat Plus na rynek ukraiński, rosyjski czy białoruski, rozpoczęta przez Federację Rosyjską wojna może mieć długofalowe przełożenie na wyniki operacyjne i finansowe spółek z Grupy Polsat Plus.

W szczególności wojna przekłada się niekorzystnie na szereg wskaźników makroekonomicznych. Nasilająca się inflacja, sukcesywnie podnoszone stopy procentowe, oczekiwane spowolnienie wzrostu gospodarczego oraz zaburzenie dostaw surowców i paliw kopalnych odzwierciedlają się w rosnących kosztach prowadzenia naszej bieżącej działalności operacyjnej oraz istotnie wyższych kosztach obsługi zadłużenia Grupy.

Pomijając czynniki makroekonomiczne oraz geopolityczne, które dotykają w różnym stopniu w zasadzie każdą z gałęzi polskiej gospodarki, Grupa Polsat Plus ocenia swoje perspektywy działalności operacyjnej jako relatywnie stabilne. Na moment obecny – w odróżnieniu od sytuacji z początkowej fazy epidemii COVID-19 – nie odnotowujemy silnej redukcji kampanii reklamowych ze strony ogółu naszych reklamodawców. Nie oznacza to, iż ewentualne długofalowe skutki oczekiwanego spowolnienia gospodarczego nie wpłyną na perspektywy naszego segmentu mediowego w kolejnych kwartałach i latach.

Polska przyjęła istotną liczbę uchodźców z Ukrainy. Można oczekiwać utrzymania się popytu konsumenckiego ze strony tej grupy osób, w tym na usługi telekomunikacyjne, co będzie przekładać się na przyszłe wyniki Grupy.

Zarząd zaznacza, że powyższe czynniki zostały opisane w oparciu o najlepszą wiedzę Zarządu na dzień publikacji niniejszego Raportu. Pełen wpływ wywołanej przez Federację Rosyjską wojny na działalność operacyjną i finansową tak Spółki, jak i całej Grupy Polsat Plus, nie jest na dzień dzisiejszy możliwy do przewidzenia i zależy od wielu czynników leżących poza kontrolą Grupy, w szczególności od czasu trwania działań zbrojnych i ich dalszego rozwoju, jak również dalszych potencjalnych działań, które mogą zostać podjęte przez polski rząd, władze Unii Europejskiej i NATO. Jednocześnie Zarząd na bieżąco analizuje sytuację związaną z rozwojem konfliktu zbrojnego i ocenia jego wpływ na działalność Grupy. W przypadku zidentyfikowania nowych czynników, które mogą mieć istotny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy, Spółka będzie informowała rynek w stosownej formie.

Sytuacja gospodarcza w Polsce i na świecie

Tendencje makroekonomiczne w polskiej gospodarce, jak również koniunktura na rynkach światowych wpływały dotąd i spodziewamy się, że nadal będą wpływać na naszą działalność i wyniki operacyjne. W szczególności zmiany PKB, stopa bezrobocia, inflacja, dynamika płac realnych, transfery socjalne, 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 dla użytkowników końcowych.

Po spadkach tak globalnej, jak i krajowej koniunktury w 2020 roku, spowodowanych pandemią koronawirusa, w 2021 roku PKB Polski powrócił do wyraźnego wzrostu (+5,7% według szacunków Komisji Europejskiej). Najnowsze prognozy OECD z listopada 2022 roku wskazują na hamujące tempo wzrostu krajowego PKB, które może pozostawać pod presją w 2023 roku (+0,9% r/r), m.in. w wyniku konfliktu

zbrojnego w Ukrainie, wysokiej niepewności oraz malejącego popytu konsumpcyjnego. Z kolei na 2024 rok OECD przewiduje ożywienie gospodarcze (+2,4% r/r) dzięki niższej inflacji i zacieśnieniu polityki monetarnej.

Równocześnie w ostatnich miesiącach wyraźnie nasiliła się w Polsce presja inflacyjna, której średni poziom w 2021 roku wyniósł według szacunków GUS 5,1%, a w 2022 roku 14,4%. Spodziewamy się, że utrzymujący się wysoki poziom inflacji będzie przekładać się w kolejnych okresach na wzrost kosztów prowadzenia przez nas działalności, w szczególności kosztów energii elektrycznej, towarów czy surowców, jak również kosztów związanych z wszelkiego typu nabywanymi usługami. Dodatkową presję na cenę energii mogą wywierać zaburzenia w dostawach ropy i gazu ziemnego, wywołane wojną na Ukrainie i agresywną postawą Rosji. Oczekujemy też, że w kolejnych okresach pod wpływem presji inflacyjnej pozostaną ponoszone przez nas koszty kontentu, koszty najmu lokali, koszty usług sieciowych oraz koszty pracownicze, na które dodatkowo wpływają wprowadzone na przełomie 2021 i 2022 roku zmiany w systemie podatkowym w Polsce.

Problemem na światową skalę pozostają zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw, zainicjowane wybuchem pandemii COVID-19, a dodatkowo spotęgowane konfliktem zbrojnym w Ukrainie. Utrzymanie się tego zjawiska i długotrwałe ograniczenie podaży komponentów na rynkach azjatyckich mogą przełożyć się na opóźnienia w dostawach oraz wyższe ceny importowanego sprzętu oferowanego naszym klientom oraz komponentów wykorzystywanych przez nas w działalności operacyjnej i inwestycyjnej.

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 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.

Uważamy, że obecnie nasze pakiety programowe charakteryzują się atrakcyjną relacją 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 utrzymania 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 rynek ten nadal pozostaje słabiej rozwinięty w porównaniu z rynkami w krajach Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych i naszym zdaniem posiada duży potencjał wzrostu, szczególnie w sytuacji poprawiającej się jakości łącz szerokopasmowych. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix, Amazon Prime, NENT, Disney+ czy SkyShowtime. Sytuacja wywołana pandemią COVID-19 pogłębiła istniejący już trend konsumowania treści filmowych w każdej wolnej chwili i na wielu urządzeniach. Wobec powyższego systematycznie rozwijamy nasze serwisy i aplikacje VOD i telewizji online.

Jednocześnie w ostatnich miesiącach w Polsce zauważalna jest bardzo wyraźna tendencja do podnoszenia cen za usługi płatnej telewizji, co jest naturalną konsekwencją wyraźnie rosnących kosztów zakupu i produkcji własnego kontentu. Podwyżki cen detalicznych dotyczą w zasadzie wszystkich technologii – począwszy od tradycyjnych platform satelitarnych i ofert kablowych, poprzez oferty IPTV, kończąc na platformach VOD i OTT. Tendencja ta przekładać się może korzystnie na wzrost ARPU, a jednocześnie –

w obliczu nadchodzącej recesji – może powodować skłonność części klientów do ograniczania równoległego korzystania z większej ilości form dostępu do płatnego kontentu.

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotna część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w naszych kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych, co szczególnie zauważalne było w okresie nieoczekiwanego spowolnienia spowodowanego pierwszym etapem pandemii koronawirusa. Oczekujemy, iż na rozwój rynku reklamy telewizyjnej w kolejnych okresach wpływać będzie hamujące tempo wzrostu krajowego PKB, które wg OECD w 2023 roku może pozostawać pod presją (+0,9% r/r), m.in. w wyniku konfliktu zbrojnego w Ukrainie, wysokiej niepewności oraz malejącego popytu konsumpcyjnego. Z kolei na 2024 rok OECD przewiduje ożywienie gospodarcze (+2,4% r/r) dzięki niższej inflacji i zacieśnieniu polityki monetarnej.

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. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, m.in. dzięki nowym możliwościom technicznym oraz z uwagi na fakt, że telewizja pozostaje ogólnodostępnym i przystępnym cenowo źródłem rozrywki dla całej rodziny.

Na wartość krajowego rynku reklamy wpływ ma również udoskonalanie procesów pomiaru oglądalności. Od dnia 1 września 2021 roku firma badawcza Nielsen rozpoczęła publikację danych z monitoringu oglądalności telewizji na tradycyjnych urządzeniach domowych uzupełnionych o dane na temat oglądalności telewizji poza domem (tzw. *out of home viewing* – OOH). Sprzedaż i rozliczanie kampanii reklamowych w oparciu o dane oglądalności uwzględniające dane OOH rozpoczęliśmy we wrześniu 2021 roku poprzez nasze biuro reklamy Polsat Media. Uważamy, iż uwzględnienie oglądalności poza domem w danych oglądalności poszczególnych stacji telewizyjnych może korzystnie przełożyć się na wartość rynku reklamy w Polsce, a tym samym na nasze przychody reklamowe.

Począwszy od stycznia 2022 roku Polsat Media podjęło decyzję o zastąpieniu dotychczasowej grupy wiekowej służącej do rozliczeń sprzedażowych, tj. 16-49 lat, szerszą grupą docelową, tj. 16-59 lat. Zmiana ta była uzasadniona wynikami publikowanych badań, które wskazują, że osoby ze starszych grup wiekowych pozostają dłużej czynne zawodowo i są aktywnymi konsumentami, przez co pozostają atrakcyjną grupą celową dla reklamodawców. Podobny trend dotyczący poszerzania grup komercyjnych jest obserwowany również na innych rynkach europejskich. W Polsce osoby w wieku 16-59 lat stanowią ok. 51% widowni telewizyjnej. W naszej opinii uwzględnienie osób w grupie wiekowej 16-59 lat przy rozliczeniu sprzedaży reklam może korzystnie przełożyć się na wartość rynku reklamy w Polsce, a tym samym na nasze przychody reklamowe.

Równocześnie należy zaznaczyć, że negatywny wpływ na wartość rynku reklamy telewizyjnej będzie przejściowo miał zakończony w drugim kwartale 2022 roku proces refarmingu pasma 700 MHz, w wyniku którego doszło do zmiany częstotliwości i standardu nadawania naziemnych stacji telewizyjnych z DVB-T na DVB-T2. Możliwość odbioru telewizji naziemnej w nowym standardzie wiąże się z koniecznością posiadania odbiornika telewizyjnego o odpowiednich parametrach. Posiadacze telewizorów starszego typu, czyli blisko 1 mln widzów w Polsce według badania Krajowego Instytutu Mediów z września 2022 roku, będą mogli korzystać z telewizji naziemnej, a tym samym będą stanowić potencjalną grupę docelową dla reklamodawców dopiero po wymianie odbiornika bądź zakupie nowego dekodera. W wyniku decyzji administracyjnej w procesie refarmingu w nierówny sposób zostali potraktowani nadawcy komercyjni, którzy musieli przejść na nowy standard nadawania DVB-T2 na terenie całego kraju do końca czerwca 2022 roku

oraz telewizja publiczna TVP, która może nadawać w starym standardzie DVB-T do końca 2023 roku. W przypadku Grupy Polsat Plus kanały z ograniczonym dostępem do cyfrowej telewizji naziemnej to: Polsat, TV4, TV6, Super Polsat, Eska TV, Polo TV i Fokus TV. Opisane powyżej decyzje wpłynęły niekorzystnie na wyniki oglądalności osiągane przez nasze kanały telewizyjne.

Grupa zamierza przeciwstawić się tym działaniom, które w naszej opinii traktują w sposób dyskryminujący wszystkich nadawców komercyjnych oraz domagać się adekwatnej rekompensaty i jak najszybszego przełączenia kanałów TVP na standard nadawania obowiązujący pozostałych nadawców.

Korzystnie kształtują się perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2022 roku wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 9% r/r i osiągnęły wartość 4,7 mld zł. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 43% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 5% r/r. Uważamy, że po akwizycji Grupy Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu czołowej pozycji na rynku reklamy online, jesteśmy jednym z beneficjentów tych perspektywicznych segmentów rynku reklamy.

Rosnące znaczenie pakietyzacji usług i trendy konsolidacyjne

Konwergencja usług 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 było przejęcie przez Grupę Polsat Plus w 2018 roku operatora stacjonarnego Netia. Dzięki tej akwizycji skupiliśmy w ramach Grupy wszystkie aktywa niezbędne do świadczenia w pełni konwergentnych usług, co umożliwia lepsze dopasowanie oferty do odbiorców oraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami.

Również w naszym bezpośrednim otoczeniu konkurencyjnym zachodzą zmiany własnościowe i partnerstwa, które będą wpływały na kształt rynków, na których działamy.

Orange Polska. W lipcu 2021 roku Orange Polska utworzył z holenderskim funduszem emerytalnym APG Group JV, spółkę Światłowód Inwestycje, w celu budowy sieci światłowodowej, głównie na obszarach o małej lub średniej konkurencji. Pod koniec 2022 roku w zasięgu Światłowód Inwestycje znajdowało się ponad 1 mln gospodarstw domowych, a w najbliższych latach operator zapowiada zwiększenie zasięgu swojej sieci łącznie do 2,4 mln gospodarstw domowych. W naszej opinii budowa przez spółkę Światłowód Inwestycje otwartej sieci światłowodowej może stworzyć dla poszczególnych operatorów telekomunikacyjnych czy płatnej telewizji potencjalną szansę na wzmocnienie swojej oferty konwergentnej.

W czerwcu 2021 roku Orange Polska poinformował o rozpoczęciu współpracy z firmą Tauron, dzięki której planuje objąć zasięgiem sieci światłowodowej, budowanej przez Tauron z wykorzystaniem podbudowy słupowej linii energetycznych, docelowo ponad 200 tys. gospodarstw domowych na południu Polski. Wcześniej Orange zawarł umowy o współpracy z innymi operatorami hurtowym, w tym m.in. z Inea i Nexera. Orange poinformował, że na 2022 roku w zasięgu jego usług światłowodowych znalazło się ok. 7 mln

gospodarstw domowych, w tym zarówno usług świadczonych na sieci własnej, jak i na bazie sieci udostępnionych na rzecz Orange w ramach współpracy z innymi operatorami.

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. Dzięki tej współpracy w połowie 2019 roku T-Mobile wdrożył ofertę usług konwergentnych dla klientów indywidualnych. Od 2020 operator świadczy także roku usługi konwergentne w oparciu o dostęp do sieci światłowodowych Nexera i Inea.

P4. W 2019 roku P4, operator sieci Play, zawarł umowę z operatorem kablowym Vectra, na mocy której od kwietnia 2020 roku świadczy usługi dostępu do stacjonarnego Internetu szerokopasmowego. Ponadto P4 nabył spółkę 3S S.A., operatora sieci światłowodowej o długości ok. 3,8 tys. km, skoncentrowanej na regionie Górnego Śląska, i sześciu klastrów data center. Transakcja wspierała rozwój sieci transmisyjnej do stacji bazowych Play do technologii opartej o łączność światłowodową, co według zapowiedzi operatora było związane z wdrożeniem standardu 5G. W sierpniu 2020 roku P4 sfinalizował nabycie Virgin Mobile Polska, operatora wirtualnego korzystającego z jego infrastruktury.

W listopadzie 2020 roku francuska grupa telekomunikacyjna Iliad dokonała przejęcia kontroli nad P4. Wówczas Iliad deklarował, iż zamierza skupić się na rozwoju usług konwergentnych w Polsce, czego wyrazem było przejęcie w kwietniu 2022 roku operatora kablowego UPC Polska. Obie spółki świadczą w Polsce łącznie około 17 mln usług.

W czerwcu 2022 roku P4 zawarł umowę przedwstępną z francuskim funduszem InfraVia Capital Partners, dotyczącą nabycia 50% udziałów w spółce zależnej P4 działającej pod nazwą FibreForce. We wrześniu 2022 roku zgodę na przejęcie wspólnej kontroli nad FibreForce przez powyższe podmioty wyraziła Komisja Europejska, a transakcja została sfinalizowana w marcu 2023 roku. P4 przeniósł do FibreForce infrastrukturę szerokopasmową UPC Polska, obejmującą zasięgiem ponad 3,7 mln gospodarstw domowych. Dodatkowo, FibreForce zamierza wybudować ponad 2 milionów nowych przyłączy światłowodowych. Według zapowiedzi P4, spółka FibreForce będzie udostępniać swoją infrastrukturę sieciową innym operatorom telekomunikacyjnym w otwartym i niedyskryminującym modelu dostępu.

W październiku 2022 roku P4 podpisał umowy hurtowe z Orange Polska i Światłowód Inwestycje, dzięki którym planuje docelowo, do 2025 roku, powiększyć zasięg usług szerokopasmowego Internetu stacjonarnego o ok. 3,4 mln gospodarstw domowych.

Rynek operatorów kablowych. Na rozdrobnionym polskim rynku sieci kablowych, na którym działa około 300 operatorów, postępuje proces konsolidacji. Jego przykładem może być przejęcie w 2020 roku przez Vectrę, drugiego co do wielkości operatora, spółki Multimedia Polska, czyli trzeciego największego gracza kablowego. 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 powyższa transakcja będzie okazją dla innych operatorów do nabycia wybranych elementów infrastruktury - z myślą o rozwoju ofert konwergentnych.

Na polskim rynku operatorów kablowych mają miejsce podobne akwizycje o mniejszej skali, przeprowadzone między innymi przez Orange, Vectrę i Netię. W szczególności, w okresie 2019-2022 Netia dokonała akwizycji czterech lokalnych spółek kablowych. Oczekujemy, że trend konsolidacji rynku sieci kablowych będzie się utrzymywać w nadchodzących latach.

Zmiany cen usług mobilnych

Istotnym trendem obserwowanym od 2019 roku na polskim rynku usług mobilnych jest sukcesywne wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających w szczególności na podnoszeniu progów opłat abonamentowych w zamian za

zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych i podnoszeniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany są związane, między innymi, ze wzrostem popytu na transfer danych, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, presją inflacyjną na koszty prowadzenia działalności telekomunikacyjnej, 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 pozwala operatorom zastosować różnicowanie cenowe ofert opartych o najnowszą technologię, zapewniającą zdecydowanie wyższy komfort korzystania z łączności mobilnej. Technologia 5G umożliwi osiąganie prędkości docelowo przekraczających nawet 1Gb/s przy minimalizacji opóźnień i jednocześnie zapewni istotnie większą pojemność nowobudowanych sieci, co przełoży 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 mogą być oferowane w wyższych propozycjach taryfowych.

W 2021 roku Plus wprowadził do oferty nowe taryfy 5G dla klientów indywidualnych i biznesowych, obejmujące większe pakiety danych przy wyższych progach opłaty abonamentowej (strategia *more-for-more*). Zmiany o podobnym charakterze, ukierunkowane na przesunięcie klientów korzystających z usług 5G w górę drabiny cenowej, są wprowadzane także przez innych operatorów. Odzwierciedlają one, naszym zdaniem, zarówno rosnące zapotrzebowanie na większe pakiety danych, jak i rosnącą akceptację klientów do zapłacenia więcej za usługi oferowane w najwyższym standardzie technologicznym.

Równolegle, silna presja inflacyjna odczuwana na polskim rynku w 2022 roku znajduje odzwierciedlenie w obserwowanych korektach cenników wprowadzanych przez operatorów telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. implementację klauzul inflacyjnych do umów z klientami, podwyższenie abonamentu po podstawowym, 24-miesięcznym okresie kontraktu, wycofywanie z oferty najtańszych taryf czy podnoszenie progów abonamentów zgodnie ze strategią *more-for-more.* W marcu 2023 roku Plus wprowadził nowe oferty na abonament głosowy, Internet 5G/LTE oraz światłowód dla klientów detalicznych i biznesowych, proponując większe pakiety danych w ramach wyższego miesięcznego abonamentu, zgodnie ze strategią *more-for-more.*

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

Rosnący popyt na transmisję danych w smartfonach

W Polsce obserwowana jest dynamiczna popularyzacja 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 dotyczy to smartfonów wspierających technologię 5G, których cena uległa szybkiej redukcji wobec początkowo wysokich poziomów i obecnie urządzenia te są dostępne po przystępnych cenach.

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 2022 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie z poziomu 13 GB/m-c w roku 2022 do poziomu 35 GB/m-c w roku 2028, do czego przyczyni się również rosnąca popularność technologii 5G. Oczekujemy, iż rosnąca popularność i dostępność oraz zaawansowanie techniczne oferowanych przez producentów smartfonów w połączeniu z podnoszonymi przez nas parametrami jakościowymi usługi mobilnej transmisji danych oraz stale

poszerzającą się ofertą aplikacji i kontentu dostępnego dla klientów będą skutkowały rosnącym popytem na usługi transmisji danych.

Rozwój technologii 5G w Polsce

Zgodne z celami europejskiej strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego i wytycznymi Komisji Europejskiej, w 2020 roku w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej powinna była być dostępna na zasadach komercyjnych w przynajmniej jednym mieście sieć telekomunikacyjna piątej generacji (5G). 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 Polsce proces przydziału częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz na potrzeby budowy sieci 5G został wstrzymany w 2020 roku przez Urząd Komunikacji Elektronicznej, który anulował rozpoczęty wówczas proces alokacji częstotliwości. W dniu 20 grudnia 2022 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ponownie rozpoczął proces konsultacji aukcji na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6 GHz, który zakończył się 31 stycznia 2023 roku. Następnie, w dniu 6 kwietnia 2023 roku Prezes UKE ogłosił kolejne konsultacje zmienionej dokumentacji aukcyjnej, które potrwają do 12 maja 2023 roku (szczegóły w punkcie 3.2. niniejszego Sprawozdania). Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania nie zostały podjęte przez Prezesa UKE decyzje co finalnych wymagań ani harmonogramu dystrybucji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz. Szczegółowe warunki tego procesu będą miały istotne znaczenie dla wyników finansowych, w szczególności przepływów finansowych, oraz działalności operacyjnej naszej Grupy.

W związku z zawieszeniem w 2020 roku procesu przydziału częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz, przeznaczonych docelowo na potrzeby budowy sieci 5G w Polsce, czterej główni operatorzy komórkowi w Polsce podjęli decyzje o rozpoczęciu budowy komercyjnych sieci 5G w oparciu o zasoby częstotliwości już znajdujące się w ich posiadaniu (dedykowane 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).

Plus wykorzystuje na posiadanym zasobie częstotliwości technologię MIMO 4x4 i QAM256, pozwalającą uzyskać prędkość transmisji do 600 Mb/s. Komercyjny start sieci 5G Plusa nastąpił w dniu 11 maja 2020 roku, a budowa sieci objęła w pierwszej kolejności główne miasta Polski. W marcu 2023 roku sieć 5G Plusa, licząca blisko 3.500 nadajników, obejmowała swoim zasięgiem już ponad 20 mln osób, zamieszkujących prawie 1.000 miejscowości, co daje nam istotną przewagę konkurencyjną.

Brak jest także precyzyjnych informacji odnośnie dystrybucji i sposobu wykorzystania częstotliwości z pasma 700 MHz. W 2019 roku została opracowana koncepcja wdrożenia technologii 5G w oparciu o pasmo 700 MHz do budowy jednolitej infrastruktury, która objęłaby całe terytorium Polski. Koncepcja ta zakładała współpracę operatorów mobilnych oraz Skarbu Państwa w ramach spółki #Polskie5G. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania nie są znane ostateczne warunki ani terminy dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

Jeżeli chodzi o częstotliwość 26 GHz, to w lipcu 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej przeprowadził 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. Na dzień publikacji tego Raportu nie są jednak znane żadne plany w zakresie harmonogramu udostępnienia częstotliwości z pasma 26 GHz.

5.10.2. Czynniki związane z działalnością Grupy

Rosnące znaczenie usług zintegrowanych

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

Dzięki akwizycji Netii wzmocniliśmy swoją pozycję na rynku usług zintegrowanych. Rozszerzyliśmy nasze portfolio o szeroki wachlarz produktów i usług stacjonarnych, w tym zwłaszcza o usługi dostępu do stacjonarnego Internetu szerokopasmowego, oferowanego między innymi w technologiach światłowodowych. Usługi Netii są świadczone poprzez własne sieci dostępowe, w zasięgu których znajduje się około 3,2 miliona lokali, spośród których, według stanu na koniec grudnia 2022 roku, ponad 2,2 mln posiadało łącza o przepustowości do 1 Gb/s. Sieć własna Netii wsparta jest rozległą, ogólnopolską infrastrukturą szkieletową. Dzięki współpracy z partnerami hurtowymi, tj. Orange Polska, Światłowód Inwestycje. Nexera, Fiberhost i Tauron ten potencjał został dodatkowo wzmocniony, w efekcie czego Grupa Polsat Plus już obecnie oferuje usługi Internetu stacjonarnego, głównie światłowodowego, w ponad 6 mln punktów adresowych.

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. Możliwość dosprzedaży naszych produktów i usług (*cross-selling*) do bazy klientów Grupy 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 do każdej usługi podstawowej oferujemy szeroki wachlarz usług komplementarnych. Łączymy nasze tradycyjne usługi płatnych pakietów telewizyjnych, oferowanych w technologii satelitarnej oraz internetowej (OTT, IPTV), z usługami VOD, PPV, Multiroom, serwisami online wideo. Do usług dostępu do Internetu i telefonii komórkowej proponujemy tzw. VAS (ang. *Value Added Services*), czyli usługi opcjonalne obejmujące m.in. usługi rozrywkowe, muzyczne, 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), utrzymując jednocześnie wskaźnik churn na niskim poziomie.

Wzmocnienie pozycji na rynku reklamy online

Dzięki strategicznej akwizycji Grupy Interia.pl w lipcu 2020 roku znacząco wzmocniliśmy naszą pozycję na dynamicznie rosnącym rynku Internetu i reklamy online.

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. Średniomiesięczna liczba użytkowników stron internetowych i aplikacji połączonej grupy mediowej Polsat-Interia wynosi 21 mln, a średniomiesięczna liczba odsłon sięga 2 miliardów.

W wyniku nabycia Grupy Interia.pl zyskaliśmy dodatkowy kanał dystrybucji oraz monetyzacji treści produkowanych na potrzeby kanałów Telewizji Polsat. Dzięki insourcingowi kampanii marketingowych online dla marek wchodzących w skład portfolio Grupy Polsat Plus osiągamy optymalizację kosztową. Dodatkowo podwyższyliśmy efektywność sprzedaży powierzchni reklamowych prowadzonej przez Grupę Interia.pl dzięki jej zintegrowaniu, począwszy od października 2020 roku, w ramach należącego do naszej Grupy domu mediowego Polsat Media. W efekcie tych działań bardzo szybko zrealizowaliśmy zakładane przez nas synergie, co przełożyło się wprost na wyniki finansowe uzyskiwane przez Grupę Interia.pl.

Wejście na rynek produkcji energii ze źródeł nisko- i zeroemisyjnych

Polski sektor energetyczny stoi obecnie u progu transformacji, polegającej na konieczności zastąpienia węgla w krajowym miksie wytwórczym energii elektrycznej czystymi, odnawialnymi źródłami energii oraz budowania niezależności energetycznej z uwagi na wyzwania geopolityczne. Istotną siłą napędową zmian w polskiej energetyce jest rosnąca na świecie i w Polsce świadomość konieczności przeciwdziałania zmianom klimatycznym, jak również konsekwentna polityka klimatyczna Unii Europejskiej, która z jednej strony oferuje istotne wsparcie dla rozwoju odnawialnych źródeł energii, a z drugiej mocno ogranicza możliwości finansowania inwestycji opartych o paliwa konwencjonalne. Niepewność geopolityczna wywołana wojną w Ukrainie i agresywną polityką energetyczną Rosji to dodatkowe czynniki uzasadniające konieczność poszukiwania przez Polskę alternatywnych źródeł energii.

Uważamy, że transformacja energetyczna Polski w kierunku czystej, zero- i niskoemisyjnej energii stanowi doskonały moment na wejście na ten perspektywiczny rynek nowych graczy i stwarza nowe możliwości rozwoju dla Grupy Polsat Plus. Uważamy, że na znaczeniu będą dynamicznie zyskiwać elektrownie słoneczne i wiatrowe oraz stabilne, niskoemisyjne źródła, np. turbiny biomasowe. Jednocześnie wierzymy, że z perspektywy wzmacniania niezależności energetycznej Europy i Polski już dziś niezbędny jest krok w przyszłość, w kierunku gospodarki i społeczeństwa opartego o zielony wodór. Naszym zdaniem technologia wodorowa będzie miała istotne znaczenie w redukcji emisji gazów cieplarnianych na światową skalę ze względu na swoje szerokie zastosowania w przemyśle, transporcie czy energetyce.

W grudniu 2021 roku rozszerzyliśmy naszą strategię o nowy filar oparty o produkcję czystej energii. W latach 2022-2026 chcemy zainwestować ok. 5 mld zł w osiągnięcie ok. 1000 MW zainstalowanej mocy produkcyjnej czystej energii oraz około 0,5 mld zł w budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o paliwo przyszłości, którym w naszej opinii będzie wodór. W szczególności, zamierzamy inwestować w projekty ukierunkowane na produkcję energii z fotowoltaiki, biomasy, farm wiatrowych na lądzie czy termicznej obróbki odpadów oraz w budowę pełnego łańcucha wartości gospodarki opartej o zielony wodór.

Szacujemy, że nasz plan inwestycyjny przyczyni się do redukcji emisji gazów cieplarnianych o ponad 2 mln ton ekwiwalentu CO_2 rocznie, jednocześnie kreując dodatkowy powtarzalny strumień wyniku EBITDA rzędu 500-600 mln zł rocznie już w 2026 roku (szacunki oparte o ceny energii z 2021 roku). Co więcej, dzięki działalności na rynku czystej energii będziemy w stanie zarządzać kosztami energii, ponoszonymi szczególnie w obszarze telekomunikacyjnym, w sposób bardziej optymalny, co jest szczególnie istotne w dobie rekordowo wysokich cen energii w Polsce.

Wejście na rynek fotowoltaiki dla klientów B2C i B2B

Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu naszych klientów na pozyskiwanie czystej i taniej energii, w lipcu 2020 roku wprowadziliśmy do oferty dla klientów indywidualnych i biznesowych instalacje fotowoltaiczne pod marką ‘ESOLEO’. Instalacje są oferowane przez należącą 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 i 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.

ESOLEO działa aktywnie także w sektorze biznesowym realizując instalacje fotowoltaiczne m.in. dla sieci sklepów DINO Polska. W ramach działalności B2B ESOLEO zrealizowało, jako lider konsorcjum z ZE PAK S.A., budowę największej farmy fotowoltaicznej w Polsce o mocy 70 MWp. Elektrownia fotowoltaiczna Brudzew powstała 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. Realizacja inwestycji została ukończona w sierpniu 2021 roku. Grupa Polsat Plus nabyła cały wyprodukowany przez farmę Brudzew wolumen energii w ramach długoterminowej umowy PPA, dzięki czemu obniżamy koszty zakupu energii elektrycznej, jednocześnie redukując ślad węglowy generowany przez Grupę.

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.

Popyt na transmisję danych i usługi 5G

W 2022 roku nasi klienci detaliczni przetransferowali ponad 2 EB danych w porównaniu do 1,8 EB przetransferowanych w 2021 roku, co oznacza wzrost na poziomie 14% r/r. Wychodząc naprzeciw dynamicznie rosnącej konsumpcji transmisji danych przy jednoczesnym utrzymaniu najwyższej jakości świadczonych przez nas usług, stale rozwijamy naszą sieć telekomunikacyjną. W szczególności, osiągnąwszy poziom 100% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE i HSPA/HSPA+, skupiliśmy się na budowie zasięgu najnowszej technologii 5G, który w marcu 2023 roku obejmował ponad 20 mln osób mieszkających w prawie 1000 miejscowościach.

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 wysoką jakość obu parametrów. W przyszłości wraz z rozwojem sieci 5G, obecne wykorzystanie pasma 2,6 GHz zapewni lepsze pokrycie zasięgowe 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.

Na początku 2021 roku wprowadziliśmy do naszej oferty nowe taryfy 5G dla klientów indywidualnych i biznesowych, obejmujące większe pakiety danych niż te oferowane w taryfach 4G przy minimalnym progu opłaty abonamentowej określonej na poziomie 60 zł (strategia pozycjonowania premium). Z kolei w sierpniu 2021 roku technologia 5G została zaoferowana wszystkim klientom Plusa, którzy zdecydują się podpisać nową lub przedłużyć dotychczasową umowę w oparciu o nowe propozycje taryfowe (strategia *more-for-more*). Następnie w marcu 2023 roku wprowadziliśmy nowe plany abonamentowe, które obejmują większe pakiety danych niż te oferowane dotychczas przy równocześnie podniesionej opłacie abonamentowej, umożliwiając korzystanie z technologii 5G wszystkim naszym klientom. Uważamy, że technologia 5G wiąże się z zapotrzebowaniem na większe pakiety danych i dzięki temu wspiera migrację klientów na wyższe taryfy, budując tym samym wartość klienta.

Rozwój platform streamingowych

Nasze serwisy i aplikacje internetowe Polsat Box Go, Polsat Go czy Netia Go wzmacniają naszą pozycję rynkową jako agregatora i dystrybutora treści i zapewniają nam istotną przewagę konkurencyjną. Stale rozwijamy nasze serwisy, korzystając z doświadczenia w sprzedaży usług płatnej telewizji, co pozwala nam

na osiągnięcie synergii w obszarach kosztowych i przychodowych. Elementem wyróżniającym nasze platformy jest unikalny, lokalny kontent, produkowany przez Telewizję Polsat.

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Mając to na uwadze wierzymy, że telewizja internetowa będzie 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, epidemia koronawirusa oraz towarzyszące jej okresy lockdownów przyczyniły się do większego zainteresowania klientów ofertą telewizji online, w szczególności wydarzeniami sportowymi, kontentem filmowym i serialowym oraz programami rozrywkowymi. Uważamy, iż ten trend utrzyma się w przyszłości i będziemy jego beneficjentem dzięki inwestycjom w rozwój tego segmentu naszej działalności.

Inwestycje w podnoszenie atrakcyjności oferowanego kontentu i monetyzacja praw sportowych

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Portfolio kanałów Grupy Polsat Plus składa się z 39 stacji własnych. 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. W czerwcu 2022 roku nawiązaliśmy współpracę z Disney+ i jako jedyny operator usług płatnej telewizji i telekomunikacyjny w Polsce włączyliśmy do naszego pakietu produkcje Disney+ w momencie jego wejścia na polski rynek.

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. Oferta ta jest wyjątkowo atrakcyjna dla kibiców piłki nożnej i siatkówki. Fanom piłki nożnej oferujemy m.in. transmisje eliminacji do piłkarskich Mistrzostw Europy i Mistrzostw Świata czy piłkarską Ligę Narodów. Posiadamy również prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów. Kibicom siatkówki mamy do zaoferowania wielkie turnieje i najważniejsze rozgrywki siatkarskie – Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn, pasjonujące rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych, oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi, także mecze Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV. Oferujemy także gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, Cage Warriors, FEN, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin.

Po 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 Polsat Box Go). Powyższe treści sportowe premium obejmują hiszpańską LaLiga Santander i Supercopa, włoską Serie A, angielskie The Emirates FA Cup, francuską Ligue 1 Uber Eats, niemiecki DFB-Pokal, portugalską Liga Portugal, belgijską Jupiler Pro League oraz żużlowe mecze polskiej PGE Ekstraligi. Od listopada 2017 r. kanał Eleven Sports 1 dostępny jest również w technologii 4K – można w nim obejrzeć wybrane wydarzenia w natywnej jakości UHD, takie jak wybrane mecze La Liga Santander czy Serie A. Unikalny kontent sportowy 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.

5.10.3. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

Maksymalne stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR) i stacjonarnych (FTR)

Przepisy tzw. Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej 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. Docelowo mają wynosić one 0,2 eurocenta za minutę połączenia dla MTR oraz 0,07 eurocenta za minutę połączenia 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 roku dla MTR i w styczniu 2022 roku dla FTR. Harmonogram obniżek stawek obowiązuje od dnia 1 lipca 2021 roku i został przedstawiony w tabeli poniżej.

[EUR/PLN za minutę połączenia]	Maksymalne stawki za zakańczanie połączeń w sieciach innych operatorów w Unii Europejskiej od:			
	1 lipca 2021 do 31 grudnia 2021	1 stycznia 2022	1 stycznia 2023	1 stycznia 2024
Maksymalna stawka za zakończenie połączenia w sieci mobilnej (MTR)	EUR 0,007	EUR 0,0055	EUR 0,004	EUR 0,002
Maksymalna stawka za zakończenie połączenia w sieci stacjonarnej (FTR)	PLN 0,005	EUR 0,0007	EUR 0,0007	EUR 0,0007

Wprowadzone przez Komisję Europejską sukcesywne obniżanie maksymalnych stawek MTR i FTR będzie miało wpływ na wyniki Grupy Polsat Plus w kolejnych latach. W szczególności regulacja przekłada się na spadek przychodów hurtowych z połączeń międzyoperatorskich, tak mobilnych, jak i stacjonarnych, oraz spadek kosztów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, wykazywanych w ramach pozycji koszty techniczne. Ze względu na fakt, że wolumeny ruchu przychodzącego i wychodzącego w ramach połączeń międzyoperatorskich kształtują się na zbliżonym poziomie, przewidujemy, że wpływ nowej regulacji na wynik EBITDA Grupy Polsat Plus pozostanie relatywnie neutralny.

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 były zobowiązane do zaimplementowania w prawodawstwie krajowym zapisów tej dyrektywy. Obecnie trwają prace legislacyjne nad projektem ustawy - Prawo komunikacji elektronicznej (PKE) oraz projektem ustawy - Przepisy wprowadzające ustawę - Prawo komunikacji elektronicznej, które razem mają implementować do polskiego porządku prawnego EKŁE i zastąpić obecnie obowiązującą ustawę - Prawo telekomunikacyjne. Wdrożenie PKE może mieć potencjalnie istotny wpływ na wyniki prowadzonej przez nas działalności, a jego zakres podlega obecnie wewnętrznym analizom.

Przedłużenie obowiązywania zasady Rome Like at Home (RLAH) o kolejne 10 lat

W kwietniu 2022 roku opublikowane zostało Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady, które przedłuża obowiązującą obecnie zasadę *Roam Like At Home* (dotyczącą kosztów roamingu podczas podróży w ramach krajów Unii Europejskiej) na kolejne 10 lat, tj. do roku 2032.

Rozporządzenie to wprowadza także dalszą obniżkę maksymalnych stawek hurtowych, cen w rozliczeniach międzyoperatorskich dla rozmów i wiadomości tekstowych (w lipcu 2022 roku i w styczniu 2025 roku) oraz dla Internetu (w lipcu 2022 roku, a następnie co roku w styczniu w latach 2023-2027). Nowe stawki wynoszą odpowiednio:

- dla minuty rozmowy wychodzącej: 0,022 euro i 0,019 euro,
- dla wiadomości tekstowej: 0,004 euro i 0,003 euro
- dla 1 GB transmisji danych: 2 euro, 1,8 euro, 1,55 euro, 1,3 euro, 1,1 euro i 1 euro.

W Rozporządzeniu wprowadzono także obowiązki dla operatorów w zakresie świadczenia połączeń do numerów alarmowych, usług o podwyższonej opłacie, a także jakości usług w roamingu regulowanym.

Projekt nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa

Rząd prowadzi prace legislacyjne nad projektem nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa, który m.in. wprowadza do porządku prawnego rozwiązania pozwalające decyzją administracyjną uznawać dostawcę sprzętu lub oprogramowania za dostawcę wysokiego ryzyka. Projekt nowelizacji przewiduje m.in., że przedsiębiorcy telekomunikacyjni nie będą mogli wprowadzać do użytkowania objętego decyzją sprzętu lub oprogramowania dostawcy sklasyfikowanego jako dostawca wysokiego ryzyka. Objęte decyzją urządzenia i oprogramowanie wprowadzone do użytkowania przed wydaniem decyzji będą musiały zostać wycofane z użytkowania w terminie siedmiu lat od dnia ogłoszenia decyzji, przy czym jeśli decyzja będzie dotyczyła użytkowanego przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego sprzętu lub oprogramowania mieszczącego się w wykazie kategorii funkcji krytycznych dla bezpieczeństwa sieci i usług (zawartego w załączniku do ustawy) to termin na wycofanie z użytkowania będzie wynosił pięć lat. Kompetencja do wydawania decyzji uznających dostawcę za dostawcę wysokiego ryzyka ma spoczywać w rękach ministra właściwego do spraw informatyzacji.

Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W przypadku uznania któregokolwiek z największych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego za dostawcę wysokiego ryzyka i wykluczenia go z łańcucha dostaw, może dojść do ograniczenia konkurencyjności rynku i wzrostu cen sprzętu telekomunikacyjnego. Ponadto, nałożenie na operatorów telekomunikacyjnych obowiązku wymiany sprzętu lub oprogramowania dostarczonego przez dostawcę uznanego za dostawcę wysokiego ryzyka może pociągnąć za sobą wysokie koszty wymiany takiego sprzętu sieciowego i w rezultacie wpływać negatywnie na tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej danego operatora.

Do innych istotnych rozwiązań przewidzianych w projekcie ustawy należą przepisy dotyczące operatora strategicznej sieci bezpieczeństwa, kompetencji Pełnomocnika Rządu do Spraw Cyberbezpieczeństwa do wydawania ostrzeżeń, poleceń zabezpieczających ministra właściwego ds. informatyzacji oraz stworzenie ram prawnych dla funkcjonowania krajowego system certyfikacji cyberbezpieczeństwa, nie wymieniając szeregu zmian w istniejącym już systemie cyberbezpieczeństwa. Ponadto, projekt ustawy przewiduje dodanie do ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa rozdziału z przepisami nakładającymi na przedsiębiorców telekomunikacyjnych nowe obowiązki w celu zapewnienia ciągłości świadczenia usług komunikacji elektronicznej lub dostarczania sieci telekomunikacyjnej, w tym np. obowiązek zgłaszania do nowo tworzonego CSIRT Telco (tj. zespołu reagowania na incydenty bezpieczeństwa komputerowego) przypadków wystąpienia poważnych incydentów telekomunikacyjnych.

Projektowane zmiany mogą mieć istotne znaczenie dla prowadzenia w Polsce działalności telekomunikacyjnej, gdyż znaczna część projektowanych przepisów wiąże się z nowymi obowiązkami i wymogami dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

Projekt ustawy o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej

W czerwcu 2022 roku Rząd rozpoczął prace legislacyjne nad projektem ustawy o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej. Projektowana ustawa definiuje i zakazuje nadużyć w komunikacji elektronicznej, penalizując takie działania jak generowanie sztucznego ruchu, *smishing*, CLI *spoofing* oraz nieuprawniona zmiana informacji adresowej. Intencją projektodawcy jest stworzenie otoczenia prawnego, w którym możliwe będzie ściganie sprawców nadużyć przez organy i służby państwa, jednocześnie dając przedsiębiorcom telekomunikacyjnym podstawy prawne do zwalczania nadużyć w komunikacji elektronicznej. Z drugiej strony, projektowana ustawa nakłada na przedsiębiorców telekomunikacyjnych obowiązek podejmowania proporcjonalnych środków technicznych i organizacyjnych mających na celu zapobieganie nadużyciom w komunikacji elektronicznej i ich zwalczanie, w tym obowiązek blokowania wiadomości *smishingowych* wpisujących się we wzorzec opracowany przez CSIRT NASK oraz obowiązek zwalczania CLI *spoofingu*, w tym obowiązek blokowania połączeń inicjowanych z wykorzystaniem numeru wpisanego do prowadzonego przez Prezesa UKE wykazu numerów służących wyłącznie do odbierania połączeń. Część obowiązków, które mają ciążyć na przedsiębiorcach telekomunikacyjnych, będzie realizowana pod groźbą kary pieniężnej ze strony Prezesa UKE.

Projektowane przepisy mogą mieć istotne znaczenie dla prowadzenia w Polsce działalności telekomunikacyjnej, gdyż wiążą się z nowymi obowiązkami i wymogami dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

Projekt ustawy o ochronie małoletnich przed dostępem do treści nieodpowiednich w Internecie

W październiku 2022 roku rozpoczęły się prace legislacyjne nad projektem ustawy o ochronie małoletnich przed dostępem do treści nieodpowiednich w Internecie. Projektowana ustawa nakłada na dostawców Internetu obowiązek zapewnienia abonentom możliwości skorzystania z usługi ograniczenia dostępu do treści pornograficznych w Internecie (nie definiując treści pornograficznych), przy czym usługa taka ma być bezpłatna, skuteczna i łatwa dla abonenta. Ponadto, projektowana ustawa nakłada na dostawców Internetu obowiązek proponowania i promowania wśród abonentów bezpłatnej usługi, obowiązki informacyjne związane z zamieszczeniem szeregu informacji na stronie internetowej oraz obowiązek złożenia ministrowi właściwemu do spraw informatyzacji corocznego raportu o podjętych działaniach związanych ze świadczeniem usługi ograniczającej dostęp do treści pornograficznych w Internecie oraz działaniach promujących jej korzystanie. Projektowane przepisy dają ministrowi właściwemu do spraw informatyzacji możliwość nakładania na dostawców Internetu administracyjnych kar pieniężnych za niewywiązanie się z obowiązków wynikających z ustawy, w wysokości do 3% przychodu.

Projektowane przepisy mogą mieć istotne znaczenie dla prowadzenia w Polsce działalności telekomunikacyjnej, gdyż wiążą się z nowymi obowiązkami i wymogami dla dostawców Internetu.

5.10.4. Czynniki finansowe

Wahania kursów walut

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

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

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

Zmiany stóp procentowych

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

Utrzymujemy pewne pozycje hedgingowe w celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopą procentową. 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 2022 roku NBP systematycznie podnosił referencyjną stopę procentową w obliczu utrzymującej się wysokiej inflacji. Podwyżki stóp procentowych będą przekładać się na istotny wzrost naszych kosztów odsetkowych w kolejnych okresach.

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 perspektywy rozwoju.

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 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 oraz utrzymującej się pracy i nauki w trybie zdalnym 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 smartfony;

- wzrost cen usług mobilnych z jednoczesnym zwiększeniem pakietów transmisji danych (strategia „*more for more*”), wynikające ze wzrostu popytu na transmisję danych w smartfonach oraz inwestycji w standard 5G;
- rozwój sieci 5G, wiążący się z intensyfikacją wydatków oraz dodatkowymi przychodami wynikającymi z oferowania droższych taryfowych gwarantujących lepsze parametry jakościowe oraz większe pakiety danych;
- rozwój nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych, w szczególności światłowodowych (FTTH) połączony z większą niż w minionych latach otwartością właścicieli takich aktywów do odsprzedaży swoich zasobów w modelu hurtowym;
- dynamiczny rozwój nielinearnych 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, w tym przede wszystkim w modelu subskrypcyjnym, 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 wynikające zarówno z coraz bardziej intensywnej konkurencji w zakresie dostępu do atrakcyjnych treści, jak również rosnących kosztów bieżącej produkcji kontentu;
- wzrost sprzedaży smartTV;
- zmiany technologiczne w zakresie technologii świadczenia usługi płatnej telewizji, wynikające między innymi z rosnących oczekiwań konsumentów dotyczących dostarczania kontentu w modelu nielinearnym;
- postępująca konsolidacja na rynku Internetu i płatnej telewizji, zwłaszcza w segmencie telewizji kablowej;
- konsolidacja na lokalnym rynku telekomunikacyjnym, przejawiająca się akwizycjami operatorów przewodowych przez większe grupy telekomunikacyjne, celem wzmocnienia oferty konwergentnej;
- zmiany właścicielskie na rynku produkcji i nadawania kanałów telewizyjnych;
- potencjalne zmiany własnościowe na europejskim rynku telekomunikacyjny, wynikające z dążenia dużych grup telekomunikacyjnych do większej konsolidacji biznesu na poszczególnych rynkach lokalnych;
- efekty ekonomiczne, gospodarcze i demograficzne zaistniałego konfliktu zbrojnego na Ukrainie.

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń

6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze telekomunikacji zależą od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów telekomunikacyjnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na dojrzałym polskim rynku telekomunikacyjnym będzie zależał głównie od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika churn. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nasze działania będą skutkować korzystaniem przez obecnych klientów z szerszej gamy usług lub pozyskaniem klientów konkurencyjnych operatorów, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść, lub że umożliwią nam utrzymanie tego wskaźnika na satysfakcjonującym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marże zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Co więcej branża telekomunikacyjna charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie podążać za rozwojem technologicznym i zaoferować klientom atrakcyjnych, nowoczesnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich utrzymania mogą wzrosnąć.

Dodatkowo konkurujący z nami operatorzy telekomunikacyjni mogą, na przykład poprzez zaoferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze płatnej telewizji oraz nadawania i produkcji telewizyjnej zależą od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania 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 mediowym jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas

programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych przez nas programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. W ramach naszej działalności w segmencie mediowym osiągamy również przychody 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 mediowego, spadek oglądalności naszych programów i związane z tym trudności w pozyskiwaniu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Chociaż lokalna produkcja treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od ich nabywania ze źródeł zewnętrznych, wierzymy, że większa liczba polskich programów nadawanych na naszych kanałach wpłynie na zwiększenie zapotrzebowania odbiorców, a w rezultacie na wzrost popytu ze strony reklamodawców. Jednakże nie możemy zagwarantować, że nakłady finansowe, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie polskich treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów.

W konsekwencji, brak akceptacji naszej oferty programowej przez naszych klientów lub brak zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Wyniki naszej działalności są uzależnione od naszej umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W celu zapewnienia klientom płatnej telewizji dostępu do kanałów telewizyjnych polegamy na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie mediowym niektóre programy telewizyjne produkujemy samodzielnie, natomiast pozostałe programy i treści telewizyjne są nadawane na podstawie umów licencyjnych. Nasze umowy licencyjne są zawierane zazwyczaj na czas określony, na ogół od dwóch do trzech lat w przypadku filmów i seriali oraz od trzech do dziesięciu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Ponadto, nie mamy wpływu na opóźnienia w realizacji naszych praw z tytułu niektórych zawartych umów licencyjnych, które mogą wystąpić w związku z wydarzeniami nadzwyczajnymi o podobnym charakterze jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie.

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.

W segmencie nieruchomości jesteśmy narażeni na ryzyka związane z ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości, nieodkrytymi usterkami i wpływem czynników zewnętrznych, zmianami klimatycznym, czy roszczeniami z tytułu rękojmi

Nasze wyniki finansowe w segmencie nieruchomości są bezpośrednio uzależnione od poziomu cen sprzedaży i wynajmu nieruchomości w Polsce, na który wpływa m.in. zmiana popytu na oferowane lokale. Zmienność rynku i pogorszenie sytuacji makroekonomicznej, odpływ inwestorów zagranicznych z rynków Europy Środkowowschodniej, ograniczenie dostępności źródeł finansowania dla klientów, w tym zwłaszcza kredytów hipotecznych, wzrost podaży lokali na określonym obszarze oraz zmiana oczekiwań nabywców co do standardu, lokalizacji lub wyposażenia lokalu mogą skutkować ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości lub spadkiem ich wartości.

Realizowane przez nas projekty deweloperskie mogą ponieść szkody z powodu nieodkrytych usterek lub ze względu na wpływ czynników zewnętrznych (np. powodzie, osuwiska, trzęsienia ziemi lub szkody górnicze). W szczególności, nasza kluczowa inwestycja w segmencie nieruchomości - Port Praski - zlokalizowana jest w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki Wisła, co może narazić ją w szczególności na ryzyko wystąpienia powodzi. Wystąpienie tego rodzaju zdarzeń może wiązać się z koniecznością wykonania powiązanych prac konserwacyjnych i remontowych bez możliwości przeniesienia ich kosztów na osoby trzecie.

Obserwowane w ostatnich latach z coraz większym natężeniem zmiany klimatyczne, takie jak globalny wzrost temperatury, anomalia pogodowe czy też wzrost stężenia gazów cieplarnianych mogą mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność deweloperską na każdym jej etapie, od projektowania po wykonawstwo i utrzymanie budynków, narażając nas na dodatkowe koszty związane z koniecznością dostosowania nieruchomości do dynamicznych zmian klimatu.

Ponadto budowa, najem i sprzedaż nieruchomości mogą wiązać się z roszczeniami z tytułu wadliwych robót budowlanych, naprawczych lub innych. Ponosimy odpowiedzialność wobec nabywców lokali z tytułu rękojmi za wady fizyczne i prawne budynków oraz gruntu, na którym wybudowane są budynki, a także za wady poszczególnych lokali. Ewentualne roszczenia tego typu mogą mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie działalności, nieruchomości i projektów Grupy przez docelowych klientów, najemców lub inwestorów.

Wystąpienie szkód z powodu nieodkrytych usterek i czynników zewnętrznych, zmiany klimatyczne, czy roszczenia z tytułu rękojmi mogą mieć niekorzystny wpływ na wizerunek Grupy, co z kolei wraz z ograniczeniem popytu na oferowane przez nas nieruchomości może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja oferowanych przez nas produktów i usług. Ze względu na silną konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom, co może skutkować zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej.

Ponadto jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Co więcej, nasza sieć sprzedaży może być narażona na przestoje w działaniu w przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, co może skutkować obniżeniem naszych przychodów. Przykładowo, w 2020 roku w efekcie wybuchu epidemii COVID wprowadzone zostały obostrzenia, w wyniku których część naszej sieci sprzedaży pozostawała okresowo zamknięta, bądź doświadczała istotnie niższej skali wizyt ze strony obecnych i potencjalnych klientów, co negatywnie przełożyło się na naszą sprzedaż w tym okresie. Wystąpienie w przyszłości zjawisk nadzwyczajnych o podobnych skutkach może mieć przełożenie na spadek sprzedaży usług oraz sprzętu, jak również liczbę odejść i rezygnacji (wskaźnik churn), a także może wymagać od nas poniesienia dodatkowych kosztów celem reorganizacji naszych kanałów sprzedażowych celem dostosowania ich do trwale zmieniających się preferencji klientów.

Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, jak również obniżona efektywność jej działania w wyniku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

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

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

Wykorzystywana przez naszych klientów warstwa dostępowa mobilnej infrastruktury sieciowej począwszy od lipca 2021 roku należy do Grupy Cellnex. Ewentualne przewlekłe problemy we współpracy z Grupą Cellnex bądź niewywiązywanie się jej z ustaleń zawartych w podpisanej przez nas umowie gwarantującej wysoki poziom świadczenia usług (ang. *Service Level Agreement*), skutkujące brakiem możliwości świadczenia przez nas wysokiej jakości usług na rzecz naszych klientów, mogłyby skłonić nas do skorzystania z opcji zawartej w umowie odkupu (ang. *Buyback Agreement*) przewidującej uprawnienie (ale nie zobowiązanie) dla Polkomtel do odkupu udziałów w spółce Towerlink Poland za cenę odzwierciedlającą wartość godziwą udziałów będących przedmiotem odkupu z uwzględnieniem uzgodnionego pomiędzy stronami dyskonta. Nie mamy pewności, że proces odkupu nie przełożyłby się negatywnie na ciągłość świadczenia przez nas usług lub satysfakcję naszych klientów ze świadczonych przez nas usług. Nie możemy również zapewnić, że Grupa Polsat Plus, w razie konieczności skorzystania z opcji odkupu, posiadałaby odpowiednie środki finansowe lub byłaby w stanie zorganizować dodatkowe finansowanie o odpowiedniej skali i na akceptowalnych warunkach, a tym samym nie mamy pewności, czy skorzystanie z opcji odkupu byłoby efektywnie możliwe.

Instalacje antenowe naszych klientów płatnej telewizji są 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 klientów, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez spółkę Emitel S.A. Jednocześnie polegamy na innych podmiotach zewnętrznych, Nagravision i Irdeto, dostarczających nam systemy warunkowego dostępu, które zabezpieczają nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem. Przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów (ewentualnie jego podwykonawca) nie będzie w stanie lub odmówi świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na akceptowalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Wystąpienie tych i innych zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także naszych bezpośrednich konkurentów. W szczególności, część świadczonych przez nas usług jest dostarczana w oparciu o dostęp regulowany do infrastruktury Orange Polska czy dostęp hurtowy do sieci innych operatorów przewodowych. Ponadto polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo iż operatorzy ci są stronami zawartych z nami umów dotyczących wzajemnych połączeń sieci, dostępu do infrastruktury i roamingu, w związku z faktem, iż nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci tych operatorów, ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakiekolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci, usług opartych o dostęp regulowany lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci, dostępu regulowanego lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W szczególności jesteśmy w trakcie stopniowej implementacji nowego zintegrowanego środowiska informatycznego dla systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług. Celem implementacji jest nowe zdefiniowanie i ujednolicenie procesów sprzedażowych oraz ofert w Grupie Polsat Plus i wyposażenie jej w jedno spójne i efektywne narzędzie pozwalające na zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem na wszystkich możliwych płaszczyznach. Projekt jest realizowany we współpracy z firmą Asseco Poland, która dostarcza systemy informatyczne i jako integrator jest odpowiedzialna za wdrożenie. 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 rozwiązań pozwalających decyzją administracyjną uznawać dostawcę sprzętu lub oprogramowania (w tym dostawcę sprzętu lub oprogramowania dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych) za dostawcę wysokiego ryzyka. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. W przypadku uznania któregokolwiek z największych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego za dostawcę wysokiego ryzyka i wykluczenia go z łańcucha dostaw, może dojść do ograniczenia konkurencyjności rynku i wzrostu cen sprzętu telekomunikacyjnego. Ponadto, nałożenie na

operatorów telekomunikacyjnych obowiązku wymiany sprzętu lub oprogramowania dostarczonego przez dostawcę uznanego za dostawcę wysokiego ryzyka może pociągnąć za sobą wysokie koszty wymiany takiego sprzętu sieciowego i w rezultacie wpływać negatywnie na tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej danego operatora. Nie możemy wykluczyć, że fakt ten może mieć negatywny wpływ na koszt i tempo budowy oraz modernizacji sieci telekomunikacyjnej, z której korzystają nasi klienci.

Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym m.in. Samsung, Oppo, Motorola, Xiaomi, Apple i Realme), zewnętrznych dostawcach komponentów niezbędnych do produkcji urządzeń końcowych w naszej fabryce w Mielcu oraz zewnętrznych dostawcach usług IT. Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W szczególności nie można wykluczyć, iż w przypadku trwałego ograniczenia podaży komponentów na rynkach azjatyckich mogą wystąpić zaburzenia w łańcuchu dostaw w zakresie importowanego sprzętu oferowanego naszym klientom. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli kluczowi dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów, nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy lub nie będą w stanie bądź odmówią dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczania klientom określonych usług lub produktów, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług lub jakość oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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

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

Systemy kompresji, kodowania sygnału i zarządzania klientami, niezbędne do prawidłowego funkcjonowania naszego centrum satelitarnego, oprogramowanie produkowanych przez nas dekoderów, jak również inne oprogramowanie i technologie wykorzystywane przez nas i naszych dostawców, muszą być stale aktualizowane i zastępowane wraz z postępem technologicznym. Jeżeli nie sprostamy wymogowi wymiany przestarzałej technologii, możemy doświadczyć zakłóceń w oferowanych przez nas usługach płatnej telewizji, co może doprowadzić do utraty klientów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii.

Rozwój technologii wymaga dostosowywania naszych sposobów dystrybucji i prezentacji treści programowych do zmian zachodzących na rynku. Nowe technologie, w tym nowe formaty wideo, IPTV, możliwości strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet, telewizja na życzenie (VOD), migracja w kierunku standardu DVB-T2/HEVC, dekodery umożliwiające nagrywanie oraz inne urządzenia i technologie poszerzają listę wyboru mediów i rozrywki dostępnych dla publiczności i zmieniają sposób, w jaki widzowie odbierają treści, pozwalając użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w dowolnym czasie oraz dając możliwość pomijania reklam i układania programu. Technologie te zyskują na popularności i są coraz łatwiejsze w użytkowaniu, lecz wynikające z ich stosowania rozproszenie telewidzów może doprowadzić do ogólnego spadku przychodów z reklamy TV.

Oczekuje się, że pewne technologie łączności, które znajdują się obecnie w fazie rozwoju, m.in. 5G jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, w których działamy. Rozwój technologiczny może ponadto skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych segmentów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na naszą działalność, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

Ponadto stacjonarne usługi szerokopasmowe wiążą się z potrzebą realizacji inwestycji w zakresie modernizacji sieci dostępowej. Część graczy rynkowych realizuje obecnie duże programy inwestycyjne, które pozwalają istotnie zwiększyć przepustowość łączy dostarczanych do użytkownika końcowego. W szczególności, Orange Polska utworzyła joint venture z APG Group, holenderskim towarzystwem funduszy emerytalnych, w celu rozbudowy zasięgu dostępowej sieci światłowodowej, a P4/UPC weszła we współpracę z InfraVia Capital Partners w zakresie rozbudowy i dostępu hurtowego do stacjonarnej sieci dostępowej w technologiach HFC i FTTx. Równolegle realizowany jest rządowy program wsparcia budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC).

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 wideo, nie będzie miało niekorzystnego wpływu na popyt na świadczone przez nas usługi dostępu do płatnej telewizji w technologii satelitarnej czy Internetu bezprzewodowego.

W związku z szybkim tempem zmian technologicznych oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów, a także w przypadku zaoferowania klientom przez naszych konkurentów produktów i usług telekomunikacyjnych opartych o nowe technologie, które są bardziej zaawansowane, tańsze lub w inny sposób bardziej atrakcyjne dla klientów niż te świadczone przez nas, możemy być zmuszeni do nagłego wprowadzenia nowych technologii, produktów lub usług. Szybka ewolucja technologii na rynkach, na których działamy, a także złożoność naszych systemów informatycznych oraz szereg innych czynników, w tym ekonomicznych, może wpłynąć na naszą zdolność do terminowego wdrożenia nowych technologii, produktów lub usług. Nie można zagwarantować, że przewidzimy w prawidłowy sposób rozwój nowych technologii, produktów lub popyt na nie, a tym samym w odpowiednim czasie zaangażujemy odpowiednią ilość kapitału i zasobów w rozwój właściwych technologii, produktów lub usług, które zadowolą istniejących i przyciągną nowych klientów. Niewdrożenie lub zbyt późne wdrożenie przez nas nowych technologii, produktów lub usług może spowodować, że technologie, oferowane przez nas produkty lub usługi staną się mniej rentowne lub mniej atrakcyjne od tych oferowanych przez konkurentów. Dodatkowo nowe lub ulepszone technologie, usługi lub produkty, które wprowadzamy, mogą nie zostać odpowiednio przyjęte na rynku lub mogą być ograniczone możliwościami technicznymi. Możemy też nie być w stanie uzyskać zwrotu z inwestycji, które poczyniliśmy lub możemy poczynić w celu wdrożenia takich technologii, usług i produktów. W związku z tym nie można zapewnić, że będziemy w stanie zrealizować takie działania w sposób efektywny kosztowo, co również doprowadziłoby do zmniejszenia rentowności naszej działalności. Ponadto możemy nie być w stanie pozyskać finansowania w wystarczającej wysokości lub na akceptowalnych warunkach, w celu sfinansowania nakładów koniecznych, aby dotrzymać kroku zmianom technologicznym zachodzącym na rynku oraz konkurencji.

Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych klientów lub niewystarczające wykorzystanie postępu technologicznego w naszej działalności może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów

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

Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy najważniejszych marek z naszego portfolio

Renoma najważniejszych naszych marek, w tym „Polsat Box" (dawniej „Cyfrowy Polsat"), „Plus", „Polsat", „Polsat Box Go", „Netia" i „Interia.pl" stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może również ucierpieć, jeśli ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne okoliczności powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub wdrażaniu nowych produktów i usług. Ponadto jakość oferowanych przez nas produktów i usług jest uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest ograniczony. Jeśli nasi kontrahenci nie będą spełniali odpowiednich norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, jakość naszych produktów i usług oraz nasza renoma zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla renomy naszych najważniejszych marek nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wartości firmy (ang. goodwill) i marek mogą podlegać utracie wartości

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących 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, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy utracić naszą kadrę zarządzającą oraz kluczowych pracowników

Wyniki naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania naszych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej Grupy, jak również od umiejętnego pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży mediowej i telekomunikacyjnej, zarówno w Polsce jak i na świecie, istnieje duża konkurencja w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego też nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości

będziemy w stanie pozyskać i utrzymać członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania odpowiedniego wyszkolenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

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

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

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. Istnieje wiele potencjalnych czynników, które mogą powodować zakłócenia usług świadczonych przez nas, w tym m.in. przerwy w dostawie prądu, akty terroryzmu i wandalizmu lub błędy popełniane przez człowieka, jak również pożary, powodzie lub inne klęski żywiołowe.

W związku z faktem, iż warstwa dostępowa mobilnej infrastruktury sieciowej, z której korzystają klienci Grupy, jest własnością podmiotu zewnętrznego – spółki Towerlink Poland, ewentualne spory pomiędzy tym podmiotem a spółkami z Grupy, niewywiązanie się Towerlink Poland z umów (w szczególności ze szczegółowych zapisów umowy *Service Level Agreement*), opóźnienia w zawieraniu nowych zamówień czy

brak terminowej realizacji zamówień zawartych z Towerlink Poland, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług lub możliwość utrzymywania i modernizacji sieci, za pośrednictwem której świadczymy usługi naszym klientom.

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 mediowym systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii któregokolwiek z naszych systemów IT może uniemożliwić nam skuteczne prowadzenie działalności, a także może wymagać poniesienia znacznych nakładów finansowych w celu przywrócenia sprawności tych systemów.

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

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

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

W Polkomtelu działa Niezależny Samorządny Związek Zawodowy “Solidarność”. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia. Na dzień 31 grudnia 2022 roku ok. 5% łącznej liczby pracowników Grupy Polsat Plus było członkami związków zawodowych. Nie można wykluczyć konieczności prowadzenia długotrwałych negocjacji ze związkami zawodowymi lub sporów zbiorowych, strajków, przerw w pracy lub innych akcji protestacyjnych (spowodowanych, na przykład, próbą optymalizacji poziomu zatrudnienia lub kosztów pracy, czy też koniecznością wprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia), a także żądaniami pracowników co do zwiększenia ich wynagrodzenia. Wystąpienie strajków, istotnych sporów ze związkami zawodowymi działającymi w Polkomtelu albo Grupie Netia lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w naszej działalności operacyjnej, 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 klientom i widzom za pośrednictwem nadawanych kanałów, interaktywnych usług telewizyjnych oraz płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej, przy czym nie możemy zagwarantować, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną skuteczność, nie możemy zapewnić, że środki zabezpieczające oraz zapobiegające piractwu ochronią nas przed nieuprawnionym dostępem do naszych usług i kradzieżą naszych treści programowych. Ponadto nieuprawnione osoby mogą zdobyć

dostęp i kopiować, lub w inny sposób korzystać z udostępnianych przez nas autorskich lub licencjonowanych treści programowych. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu mediowego oraz odpłatnego rozprowadzania treści. Zjawisko piractwa w mediach występuje w wielu częściach świata, w tym również w Polsce, a sprzyja mu postęp technologiczny oraz konwersja treści multimedialnych do formatów cyfrowych, co ułatwia tworzenie, przekazywanie i udostępnianie, na różnych nośnikach, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji lub przez Internet. Ponadto problemy w egzekucji przepisów regulujących naruszanie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w sieci. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodząc naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych do naszych możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone

Prowadzenie naszej działalności w segmencie mediowym wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji musimy przestrzegać odpowiednich przepisów prawa, jak również warunków określonych w tych koncesjach. Niezastosowanie się do przepisów obowiązującego prawa lub naruszenie warunków koncesji nadawczej, w szczególności w odniesieniu do ram czasowych rozpoczęcia nadawania kanału, może skutkować cofnięciem danej koncesji lub nałożeniem kar. Posiadane przez nas koncesje na nadawanie mogą zostać cofnięte również w przypadku, gdy będziemy wykonywali działalność w sposób sprzeczny z odpowiednimi przepisami prawa lub warunkami naszych koncesji oraz gdy nie zdołamy usunąć stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. 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 rezerwacje częstotliwości posiadane przez nas mogą być cofnięte lub nie zostać przedłużone w ogóle lub mogą zostać przedłużone na niekorzystnych warunkach

Naszą działalność w obszarze telekomunikacji mobilnej prowadzimy w oparciu o rezerwacje częstotliwości radiowych. Wszystkie posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości (w tym w segmencie mediowym) zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że w sposób powtarzający się naruszane są warunki korzystania z przyznanych częstotliwości, wykorzystywane są nieefektywnie lub gdy wystąpią okoliczności prowadzące do zagrożenia obronności, bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwacji częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez daną grupę kapitałową.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości musimy dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji,

w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na właściciela rezerwacji kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że nie naruszymy żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z naszych rezerwacji częstotliwości bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych lub wszystkich świadczonych przez nas usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych na umożliwienie świadczenia usług klientom z wykorzystaniem innych pasm częstotliwości, w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W szczególności posiadamy 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 w przeszłości spółkom z Grupy 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 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 następca 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, która została oddalona wyrokiem NSA z dnia 25 listopada 2022 roku.

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 skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy 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 uchylenia – 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. Wyrok ten został następnie uchylony przez NSA wyrokiem z dnia 9 grudnia 2021 roku, a sprawa przekazana została do ponownego rozpoznania do WSA w Warszawie. Wyrokiem z dnia 25 października 2022 roku WSA w Warszawie oddalił skargę T-Mobile Polska, przy czym wyrok ten nie jest prawomocny i przysługuje od niego skarga kasacyjna do NSA.

Nie można zagwarantować, iż w przypadku utraty wybranych rezerwacji częstotliwości, w oparciu o które świadczymy usługi telekomunikacyjne, bylibyśmy w stanie uzyskać dostęp do wystarczających zasobów alternatywnego pasma częstotliwości na akceptowalnych warunkach lub w ogóle, co mogłoby istotnie niekorzystnie wpłynąć na możliwość wdrożenia strategii biznesowych i mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

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 nas 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 2017 roku Parlament Europejski i Rada wydały Decyzję w sprawie wykorzystania zakresu częstotliwości 470-790 MHz w Unii Europejskiej, na mocy której państwa członkowskie UE zostały zobowiązane do udostępnienia pasma 700 MHz na potrzeby usług szerokopasmowych do dnia 30 czerwca 2020 roku lub w uzasadnionych przypadkach najpóźniej do dnia 30 czerwca 2022 roku. Z możliwości przesunięcia terminu postanowiło skorzystać ówczesne Ministerstwo Cyfryzacji. Jednocześnie nadawcy telewizyjni, którzy w wyniku podjętej decyzji musieli zwolnić zakres 694-790 MHz i korzystać jedynie z częstotliwości 470-694 MHz, otrzymali gwarancję utrzymania tego drugiego zakresu przynajmniej do roku 2030. Zgodnie z harmonogramem spółki Emitel, realizującej warstwę techniczną procesu refarmingu w paśmie 700 MHz polegającego na zwalnianiu tego pasma przez nadawców telewizyjnych na potrzeby rozwoju technologii 5G, proces ten został ukończony w Polsce w czerwcu 2022 roku, przy czym decyzją Urzędu Komunikacji Elektronicznej telewizja publiczna TVP uzyskała prolongatę na korzystanie z pasma 700 MHz do końca 2023 roku.

W 2019 roku przedstawiciele 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. 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. W lipcu 2020 roku zakończyły się prace nad analizą wstępną dotyczącą modelu biznesowego dla spółki #Polskie5G, a raport z analizy został przekazany premierowi. Z kolei w projekcie nowelizacji Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa (KSC) znalazły się zapisy dotyczące powołania państwowego operatora realizującego zadania na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego w zakresie telekomunikacji, który miałby uzyskać część pasma 700 MHz. W celu realizacji ustawowych zadań powyższy operator miałby stworzyć spółkę kapitałową pełniąca funkcję hurtowego operatora sieci 5G w paśmie 700 MHz. Większościowy pakiet 52% udziałów w wyżej wymienionej spółce kapitałowej należałby do spółek Skarbu Państwa, a pozostałe 48% do komercyjnych operatorów lub ich konsorcjów. Najnowsza wersja projektu nowelizacji Ustawy KSC, datowana na 17 stycznia 2023 r., nie zawiera już postanowień dotyczących spółki #Polskie5G, natomiast projekt ustawy w dalszym ciągu przewiduje utworzenie strategicznej sieci bezpieczeństwa. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie są znane ostateczne warunki ani terminy dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

W okresie od dnia 20 grudnia 2022 roku do 31 stycznia 2023 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej prowadził proces publicznych konsultacji dokumentacji aukcyjnej na cztery rezerwacje częstotliwości z pasma 3,6 GHz. Przedmiotem aukcji mają być 4 bloki o szerokości 80 MHz każdy. Cena wywoławcza za blok została ustalona na poziomie 450 mln zł. Przedstawione w konsultowanej dokumentacji warunki uczestnictwa w aukcji to konieczność udokumentowania nakładów na inwestycje telekomunikacyjne w kwocie minimum 1 mld zł w latach 2016–2021 oraz posiadanie ogólnopolskiej rezerwacji częstotliwości z co najmniej jednego z następujących pasm: 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz lub 2600 MHz.

Dokumentacja aukcyjna precyzuje także zobowiązania ilościowe oraz pokryciowo-jakościowe w zakresie rozwoju sieci. Zobowiązania ilościowe polegają na uruchomieniu przez operatorów, którym zostanie przydzielone pasmo, co najmniej 3,8 tys. stacji bazowych w ciągu 36 miesięcy od daty doręczenia decyzji. W zakresie zobowiązań pokryciowo-jakościowych czynnik wymagań jakościowych stanowi nowy element procesu dystrybucji częstotliwości w Polsce. W wymaganym pokryciu obszaru kraju definiowane zostały parametry jakościowe dostarczanych usług w zakresie minimalnej przepustowości i maksymalnego opóźnienia. Ponadto zobowiązania dotyczą nie tylko pokrycia obszaru kraju i ludności ale po raz pierwszy definiują wprost wymóg pokrycia usługami dróg krajowych i wojewódzkich oraz linii kolejowych.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Prezes UKE wciąż analizuje zgłoszone w konsultacjach uwagi i nie zostały podjęte przez Prezesa UKE decyzje co finalnych wymagań ani harmonogramu dystrybucji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz.

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

Osiąganie 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, prowadzącej do osiągnięcia wymiernych synergii przychodowych i kosztowych wynikających z akwizycji lub aliansów strategicznych. W wyniku dokonywanych akwizycji lub zawieranych aliansów strategicznych skala naszej działalności stopniowo się powiększa, w związku z czym na bieżąco podejmujemy działania mające na celu integrację procesów biznesowych spółek będących przedmiotem akwizycji w ramach Grupy oraz inne działania mające na celu realizację korzyści z aliansów strategicznych. Jeśli nie będziemy w stanie osiągnąć wszystkich wyznaczonych celów lub niektórych z nich, korzyści wynikające z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych, w tym szacowane synergie przychodowe i kosztowe, mogą odbiegać od planowanych albo mogą nie zostać zrealizowane w części lub w całości, lub ich realizacja może zająć więcej czasu niż zakładano.

Nie jest wykluczone, że proces integracji procesów biznesowych po przeszłych lub przyszłych akwizycjach lub realizacja przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych może skutkować stratą kluczowych pracowników, zakłóceniami bieżącej działalności naszych obecnych obszarów biznesowych oraz niespójnością w standardach, procedurach lub politykach, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą zdolność do utrzymania istniejących relacji z osobami trzecimi i pracownikami lub zdolność do osiągnięcia oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych. W szczególności, w celu zrealizowania oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji lub aliansów strategicznych musimy zidentyfikować i zoptymalizować niektóre obszary naszej działalności i aktywa w ramach całej organizacji. Nasza niezdolność do zrealizowania w pełni lub w ogóle oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji, a także wszelkie opóźnienia w toku procesu integracji, oraz przeszłych lub przyszłych aliansów strategicznych mogą wywrzeć na nas istotny niekorzystny wpływ. Ponadto integracja może skutkować koniecznością poniesienia dodatkowych i nieprzewidywanych kosztów, zaś oczekiwane korzyści integracji lub aliansów strategicznych mogą nie zostać zrealizowane.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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 dokonanych w przeszłości akwizycji, w szczególności nabycia Telewizji Polsat, Polkomtelu czy Netii oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu 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 zaspokojenia naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, polityki monetarnej i fiskalnej polskiego rządu, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz

inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa trwałe 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 marży odsetkowych 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, Warunki Emisji Obligacji Serii C oraz Warunki Emisji Obligacji Serii D 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 perspektywy rozwoju.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Umowy Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B, Warunki Emisji Obligacji Serii C oraz Warunki Emisji Obligacji Serii D 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 perspektywy rozwoju.

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

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę podniesienia kapitału zakładowego, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia wybranych aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Umowy Kredytów, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, nasza zdolność do spłaty zadłużenia będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy w tym czasie dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do spłaty zadłużenia. W związku z powyższym uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu spłaty kredytów musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne.

Ograniczenia wynikające z naszych zobowiązań umownych mogą uniemożliwić nam spłatę kredytów lub uzyskanie finansowania zewnętrznego w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Naruszenie tych ograniczeń może spowodować niedotrzymanie warunków innych umów oraz postawienie w stan natychmiastowej wymagalności innego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą

Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku reklamy lub mające wpływ na poziom wydatków konsumpcyjnych w Polsce

Nasze przychody pochodzą w większości od klientów usług telekomunikacyjnych, płatnej telewizji i od reklamodawców telewizyjnych na terenie Polski. Wysokość przychodów osiąganych przez nas jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni klienci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, usługi łączności i urządzenia telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu lub pojawi się długotrwała presja inflacyjna o charakterze podażowym, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę oraz usługi łączności i urządzenia telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi i towary. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym lub wzrostem inflacji może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług i oferowanych przez nas urządzeń, co z kolei może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Równocześnie utrzymująca się presja inflacyjna może przełożyć się na wzrost kosztów naszej działalności, w szczególności na wzrost kosztów energii elektrycznej dotyczących prowadzonej przez nas działalności telekomunikacyjnej. Nie można także wykluczyć, iż w przypadku trwałego ograniczenia podaży komponentów na rynkach azjatyckich, mogą wystąpić zaburzenia w łańcuchu dostaw w zakresie importowanego sprzętu oferowanego naszym klientom. Dodatkowo agresja rosyjska na terenie Ukrainy przekłada się na ograniczenie dostępności i wzrost cen surowców, w tym ropy naftowej, gazu ziemnego i innych paliw kopalnych, jak również stali i biomasy, co może mieć istotny negatywny wpływ na koszty prowadzenia naszej bieżącej działalności, jak i możliwości realizacji części zaplanowanych inwestycji.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie mediowym. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród naszych reklamodawców znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, jak i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, może spowodować ograniczenie przez klientów ich budżetów na reklamę w Polsce, a przez to spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować koniecznością dostosowania ponoszonych przez nas kosztów do zmniejszonych przychodów. Ponieważ dostosowanie kosztów do bieżącej sytuacji rynkowej z reguły nie kompensuje w pełni spadku przychodów, konsekwencją tych czynników może być obniżenie 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, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

Wyniki naszej działalności w segmencie nieruchomości są również uzależnione od panującej koniunktury gospodarczej w Polsce. W przypadku wystąpienia spowolnienia gospodarczego konsumenci mogą odłożyć w czasie decyzje dot. zakupu lub najmu nieruchomości lub mogą nie być w stanie pozyskać finansowania niezbędnego do zakupu lub najmu nieruchomości. W efekcie może dojść do zmniejszenia możliwości sprzedaży nieruchomości i spadku wartości czynszów uzyskiwanych z najmu nieruchomości, co może ograniczyć strumień przychodów pozyskiwanych z działalności w segmencie nieruchomości lub doprowadzić do konieczności dokonania przeszacowania wartości naszych aktywów nieruchomościowych.

Ponadto, pogorszenie się warunków makroekonomicznych na świecie, jak też ewentualna niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej, mogą mieć, między innymi, negatywny wpływ na możliwość pozyskania przez nas wystarczającego finansowania na światowych rynkach kapitałowych bądź koszt uzyskania i obsługi takiego finansowania.

W związku z powyższym, pogorszenie się warunków makroekonomicznych w Polsce lub na świecie może, w rezultacie, mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju naszej Grupy.

Jesteśmy narażeni na skutki wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia, epidemia czy wojna

Nasza działalność może zostać ograniczona w wyniku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak ogłoszenie stanu epidemii bądź pandemii czy rozpoczęcie konfliktu zbrojnego w naszym regionie. W 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 nadal panującej pandemii COVID-19 bądź wystąpienia w przyszłości innej epidemii czy pandemii, ani zakresu ewentualnych działań, które rząd może podjąć w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom tych zjawisk.

Konflikt zbrojny na terenie Ukrainy może mieć istotny i długotrwały wpływ na globalne, europejskie i polskie otoczenie makroekonomiczne. W szczególności w efekcie nagłego ograniczenia dostępności surowców, ropy naftowej, stali, gazu czy biomasy i paliw kopalnych możemy oczekiwać zarówno nagłego spowolnienia gospodarczego, jak również pogłębionej presji inflacyjnej. Zjawiska te mogą przełożyć się niekorzystnie na popyt na nasze usługi, koszty prowadzenia bieżącej działalności, jak również możliwości realizacji wybranych inwestycji. Jednocześnie nasilająca się presja inflacyjna może przekonywać władze monetarne do dalszego zacieśniania polityki pieniężnej, co może mieć wpływ na koszty obsługi naszego zadłużenia bądź możliwość pozyskania dodatkowego finansowania. Dotkliwość tych skutków uzależniona jest przede wszystkim od długości prowadzenia działań zbrojnych na terenie Ukrainy, jak również ich intensywności. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć dalszego rozwoju wypadków na Ukrainie ani ich długoterminowego wpływu na globalną oraz regionalną gospodarkę, a w konsekwencji na naszą działalność operacyjną oraz uzyskiwane wyniki finansowe.

Pogorszenie ogólnokrajowej i globalnej koniunktury w wyniku epidemii czy wojny na Ukrainie może negatywnie wpłynąć na rynek reklamowy, 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 sieciach telekomunikacyjnych. Ewentualny silny wzrost ruchu głosowego może przełożyć się na wyższy poziom kosztów związanych z zakupem ruchu od innych operatorów, a ograniczenia dotyczące 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 okresowego 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 oraz sprzedanych urządzeń. 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 czy instalacji fotowoltaicznych. Powyższe czynniki mogą skutkować obniżeniem poziomu naszych przychodów ze sprzedaży.

W związku z powyższym, wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia, epidemia czy wojna oraz wprowadzenie w związku nimi ograniczeń w funkcjonowaniu społeczeństwa i gospodarki może mieć znaczący niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju.

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach swojej podstawowej działalności stoimy w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności ze strony operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Polska, T-Mobile Polska oraz Play/UPC. Nie możemy zagwarantować, że oferta tych operatorów nie okaże się bardziej atrakcyjna dla naszych obecnych klientów.

Zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce, prowadząca do zawiązywania spółek joint venture lub strategicznych sojuszy pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, lub wprowadzanie nowych rodzajów usług, produktów i technologii może mieć dodatkowy wpływ na nasilenie konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce może również ulec daleko idącej zmianie w wyniku potencjalnych przejęć lub może się również zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotykamy konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokół VoIP, takich jak Skype, WhatsApp lub Viber, czy 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 konkurowania na rynku będzie zależała od umiejętności wprowadzenia nowych technologii, usług konwergentnych i atrakcyjnych pakietów produktów po konkurencyjnych cenach. Nie można wykluczyć, iż polityka cenowa naszych głównych konkurentów wymusi na nas obniżenie cen określonych produktów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

Osłabienie konkurencyjności naszej Grupy oraz zwiększona presja cenowa mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

Z uwagi na silną konkurencję na rynku telewizyjnym nie możemy zagwarantować, że w przyszłości klienci korzystający z naszych usług i reklamodawcy skorzystają z naszej oferty, a nie z usług oferowanych przez naszą konkurencję

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy osiągali satysfakcjonujące przychody z abonamentu płatnej telewizji i reklamy telewizyjnej w porównaniu z naszymi konkurentami. Nasi obecni i potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze pozyskiwanie klientów i reklamodawców na swoje usługi.

Naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma Canal+. Konkurujemy także z nadawcami korzystającymi z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa. Spodziewamy się również rosnącej konkurencji ze strony spółek joint venture i aliansów strategicznych zawieranych przez dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych. Rywalizujemy również z lokalną i zagraniczną konkurencją wchodzącą na polski rynek w postaci serwisów i aplikacji OTT opartych o udostępnianie wszelkiego typu kontentu, w szczególności video.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajduje się obecnie 29 monitorowanych kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Media w 2022 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-59 lat wyniosły 56,6%, w porównaniu z 61,7% w roku 2021. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2022 roku 28,0% w porównaniu z 30,4% w 2021 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wynosiły łącznie 28,5% w 2022 roku w porównaniu z 31,3% w 2021 roku, co ma związek z przeprowadzonym w trakcie 2022 roku procesem refarmingu.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN (Grupa Warner Bros. Discovery) – wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany w istotnym stopniu ze środków publicznych, który z definicji wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP ma ograniczenia dotyczące przerywania poszczególnych audycji i filmów reklamami. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto będziemy zmuszeni konkurować z obecnymi nadawcami TV i potencjalnymi nowymi uczestnikami rynku o przyznanie koncesji na naziemne i satelitarne nadawanie telewizji w Polsce. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na konkurencję ze strony podmiotów oferujących alternatywne formy rozrywki i wypoczynku

Postęp technologiczny, a także szereg innych różnorodnych czynników sprawiają, że nasza działalność jest narażona na rosnącą konkurencję w zakresie formy i czasu, jaki klienci przeznaczają na wypoczynek i rozrywkę. W szczególności w naszej działalności konkurujemy z podmiotami oferującymi alternatywne formy wypoczynku i rozrywki, takie jak 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, Viaplay czy 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 mediowym są uzależnione od znaczenia telewizji i Internetu jako nośników reklamy

W 2022 roku ok. 63% przychodów osiąganych w segmencie mediowym pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych i mediach internetowych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Mając na względzie stały wzrost znaczenia reklamy internetowej w Polsce, rozwijamy konsekwentnie nasze kanały reklamy online, jednak w dalszym ciągu zdecydowana większość naszych przychodów z tytułu reklamy pochodzi z działalności telewizyjnej. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że reklama telewizyjna utrzyma swoją dotychczasową pozycję na polskim rynku reklamy, ani że zmiany w otoczeniu regulacyjnym nie będą uprzywilejowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych, znaczny wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów z reklamy telewizyjnej osiąganych przez nasz segment mediowy, a w konsekwencji na naszą działalność, sytuację finansową, osiągane wyniki i przepływy pieniężne.

Nasze możliwości osiągania przychodów z reklamy zależą między innymi od popytu na czas reklamowy oraz cen jego sprzedaży. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie reagować na zmiany w preferencjach odbiorców, w konsekwencji czego możemy tracić udział w rynku oglądalności, co może skutkować obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz może mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody z reklam.

Spadek atrakcyjności telewizji ogółem, a w szczególności naszych kanałów, czy to wskutek wzrostu akceptacji dla innych form rozrywki lub wskutek spadku oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym

Grupa w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe, w tym ryzyko walutowe i stopy procentowej.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego i płynności.

Szczegółowe informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem zostały przedstawione w Nocie 41 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

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 oraz istotnym poszerzeniu jej oferty o treści sportowe wymagające zakupu określonych licencji ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (EUR i USD). Po nabyciu spółki Polkomtel ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR i USD), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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

Nie posiadamy istotnych aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

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 zaciągniętego kredytu 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, dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

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

6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym

Polskie przepisy podatkowe są skomplikowane i niejasne, a przy tym mogą podlegać zmianom, co w efekcie może prowadzić do sporów z organami podatkowymi

Przepisy polskiego prawa podatkowego są skomplikowane, niejasne oraz podlegają częstym i nieprzewidywalnym zmianom. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu. W efekcie, stosowaniu przepisów prawa podatkowego towarzyszą kontrowersje oraz spory interpretacyjne, które zazwyczaj rozstrzygane są dopiero przez sądy administracyjne, przy czym także w ich orzecznictwie występują istotne rozbieżności. Polskie prawo podatkowe zawiera również postanowienia tzw. Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („**GAAR**”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce, jak również szereg szczegółowych przepisów mających na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania, które są często sformułowane w oparciu o ogólne i nieostre pojęcia lub kryteria.

Mając na uwadze częste zmiany przepisów prawa podatkowego, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji wspomnianych przepisów oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko związane z niewłaściwym stosowaniem prawa podatkowego w Polsce może być większe niż w systemach prawnych właściwych dla rynków bardziej rozwiniętych. W efekcie, ponosimy ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi lub określenia przez organy podatkowe konsekwencji podatkowych operacji gospodarczych Grupy w sposób odmienny niż dokonany przez Grupę, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. W przypadku wydania decyzji, interpretacji (w tym zmiany interpretacji

uzyskanych przez podmioty z Grupy) czy orzeczeń niekorzystnych dla nas, mogą one mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

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

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

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

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

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektorów, w których działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektorów, w których działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie, 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 Plus w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Nie można również wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe warunków finansowych, na których zostały dokonane poszczególne czynności lub zdarzenia. Może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Z uwagi na międzynarodową strukturę Grupy, spółki należące do niej podlegają przepisom prawnym (w tym podatkowym) właściwym dla różnych systemów prawnych. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego (w tym przepisów prawa podatkowego) przez Grupę i właściwe organy podatkowe w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność, wynikające z odmienności systemów prawnych. Zróżnicowanie przepisów jakim podlegają poszczególne spółki z Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy. Wątpliwości może budzić również zastosowanie i interpretacja w stosunkach między podmiotami z Grupy postanowień odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych pomiędzy krajami, w których prowadziły, prowadzą i będą prowadzić działalność spółki z Grupy. Dodatkowym czynnikiem ryzyka są wprowadzone w 2021 roku przepisy w zakresie struktur hybrydowych (dyrektywa ATAD 2). Brak jasności co do interpretacji przepisów oraz rozległość i wielowymiarowość operacji prowadzonych przez Grupę Polsat Plus może skutkować odmienną interpretacją podatkową dokonywanych uzgodnień oraz zdarzeń raportowanych przez poszczególne spółki wchodzące w jej skład do właściwych jurysdykcji podatkowych.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka lokalnych organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadziły, prowadzą i będą prowadzić działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez lokalne organy podatkowe, przy czym taka zmiana może mieć charakter retroaktywny.

Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi w poszczególnych krajach, w których Grupa prowadziła, prowadzi i będzie prowadzić działalność, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych

podmiotów, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W stosunku do spółek z Grupy są i mogą być w przyszłości prowadzone kontrole podatkowe, kontrole 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 prowadzić 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 prowadzić działalność (w szczególności w Polsce), mogą skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych spółek z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym – w jurysdykcjach, w których ma to zastosowanie – należytego wywiązywania się przez spółki z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych spółek.

W szczególności, na dzień niniejszego 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 prowadzić działalność (w szczególności w Polsce). Koszty związane z takimi kontrolami podatkowymi, czynnościami sprawdzającymi lub postępowaniami podatkowymi oraz jakiekolwiek dodatkowe płatności z tytułu podatków mogą wywierać istotny niekorzystny wpływ na przychody, wyniki, działalność, sytuację lub perspektywy rozwoju Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W zakresie przepisów mających wpływ na poziom wynagrodzeń oraz kosztów pracy zachodzi w ostatnim czasie szereg zmian, które będą miały wpływ na poziom ponoszonych przez nas kosztów pracowniczych oraz nasze możliwości zatrudniania pracowników w przyszłości. W szczególności 13 września 2022 roku Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2023 roku, określając jego poziom na 3.490 zł od 1 stycznia 2023 roku oraz 3.600 zł od 1 lipca 2023 roku.

Dodatkowo, począwszy od 2019 roku, wybrane polskie przedsiębiorstwa (w tym Grupa Polsat Plus) zobowiązane zostały do uruchomienia Pracowniczych Planów Kapitałowych, będących formą planów emerytalnych zakładających obowiązkową dodatkową kontrybucję finansową ze strony pracodawcy. Ponadto, od stycznia 2022 roku w polskim systemie podatkowym zaszły kompleksowe zmiany obejmujące, między innymi, wzrost składki zdrowotnej bez możliwości jej odliczania od podstawy opodatkowania, co efektywnie może przełożyć się na wysokość rzeczywistego wynagrodzenia netto uzyskiwanego przez część naszych pracowników.

Zmiany przepisów dotyczących wynagrodzeń oraz kosztów pracy będą przekładały się na nasze możliwości zatrudniania nowych pracowników, poziom ponoszonych przez nas kosztów wynagrodzeń oraz poziom ponoszonych przez nas kosztów usług zewnętrznych, świadczonych przez podmioty spoza Grupy, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów – Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz, w przypadku praktyk ograniczających konkurencję, które mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskim, również Komisji Europejskiej – pod kątem przestrzegania polskich i europejskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub polskich przepisów zakazujących praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, takich jak np. podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Co do zasady, nasze działania podlegają ocenie Prezesa UOKiK. Jeżeli regulator uzna nasze praktyki lub stosowane klauzule umowne za sprzeczne z polskim lub unijnym prawem ochrony konkurencji i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja. Ponadto, w przypadku uznania określonych powyżej praktyk lub klauzul umownych za niedozwolone, Prezes UOKiK zakazuje ich stosowania, może nałożyć na nas karę pieniężną, jak również może określić środki usunięcia trwających skutków naruszenia zakazu, w tym również zobowiązać nas do podjęcia działań mających na celu zmiany już zawartych umów z konsumentami.

Oprócz zakazu stosowania danej praktyki Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% 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 zł mogą zostać nałożone także na nasze osoby zarządzające, jeśli przez swoje działanie lub zaniechanie dopuściły do naruszenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Ponadto w przypadku choćby nieumyślnego braku przekazywania Prezesowi UOKiK żądanych przez niego informacji lub przekazywania informacji wprowadzających w błąd, może on nałożyć na nas karę do wysokości 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.

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 zakończania połączeń – MTR/FTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie mediowym jest monitorowana przez Prezesa UKE pod kątem zgodności prowadzenia naszej działalności z warunkami rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez Prezesa UKE w celu świadczenia usług nadawania telewizji. 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 mediowym. Jako nadawca telewizyjny działający w Polsce podlegamy licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, dotyczącym między innymi czasu nadawania, zawartości programów oraz emisji reklam. Ponadto KRRiT regularnie monitoruje zgodność naszych działań z warunkami posiadanych przez nas koncesji nadawczych, przepisami Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz z wewnętrznymi wytycznymi KRRiT. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi regulacyjne nałożone na działalność naszego segmentu mediowego 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 przyznanych im rezerwacji częstotliwości, które w przyszłości mogą ulegać zmianom

Jako operator sieci komórkowej i stacjonarnej podlegamy szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanych nam rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. W ramach ciągłego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa 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 swojej działalności Grupa podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Nie można zagwarantować, że będziemy w stanie spełnić wszystkie wymogi jakie nakładają na nas, lub będą w przyszłości nakładać, przepisy polskie oraz UE, warunki rezerwacji częstotliwości, z których korzysta Grupa, jak również, że będziemy w stanie przestrzegać wszystkich mających zastosowanie do naszej działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji oraz że nie będziemy narażeni 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.

Ryzyko związane z postępowaniem administracyjnym w zakresie prawa zagospodarowania nieruchomości oraz prawa budowlanego

Nasza działalność w zakresie inwestycji w segmencie nieruchomości wiąże się z koniecznością uzyskiwania licznych decyzji i zezwoleń administracyjnych. W przypadku niemal każdej podejmowanej inwestycji, w pierwszym etapie musimy uzyskać decyzję środowiskową, po otrzymaniu której wnioskujemy o decyzje dotyczące warunków zabudowy. Wymaga to często pozyskiwania dodatkowych opinii i dokumentów. Konieczność uzyskania warunków zabudowy ma miejsce jedynie w przypadku nieruchomości nieobjętych miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Dopiero po zakończeniu tego etapu przechodzimy do fazy projektowania, a następnie budowy.

Także w toku prowadzenia inwestycji istnieje ryzyko wstrzymania jej realizacji przez właściwe organy, w szczególności wskutek protestów posiadaczy sąsiednich nieruchomości lub z innych przyczyn przewidzianych prawem. Po zakończeniu procesu budowlanego, co do zasady, konieczne jest uzyskanie pozwolenia na użytkowanie. Czasem w trakcie procesu inwestycyjnego konieczne jest też uzyskanie decyzji o podziale nieruchomości, zaś w każdym przypadku obrotu wybudowanymi lokalami mieszkalnymi niezbędne jest uzyskanie zaświadczeń o samodzielności lokali.

Uzyskiwanie stosownych aktów administracyjnych wiąże się często z długotrwałymi postępowaniami administracyjnymi, co powoduje powstanie ryzyka braku możliwości zakończenia poszczególnych faz inwestycji w zakładanych terminach. W szczególności, często występuje zjawisko opóźnienia wydania decyzji środowiskowej lub odmowy wydania takiej decyzji, co rodzi konieczność uruchamiania dodatkowych postępowań administracyjno-sądowych. Ma to negatywny wpływ na ekonomikę takiej inwestycji, a kumulacja tego zjawiska może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

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”).

RODO wprowadziło podwyższone standardy w zakresie obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na administratorów danych osobowych oraz podmioty je przetwarzające administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20 mln EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania danych osobowych.

Ewentualna nieskuteczność wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych klientów, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego, bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych, a także wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych

Osobowych, może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wywrzeć znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy 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 wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

6.6. Czynniki ryzyka związane z działalnością w sektorze energetycznym

Zawarcie przez Spółkę przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. oraz ekspozycja na ryzyko związane z działalnością w sektorze energetycznym

W dniu 20 grudnia 2021 r. Spółka zawarła z ZE PAK S.A. z siedzibą w Koninie przedwstępną umowę sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., czyli spółce holdingowej, wokół której budowana jest struktura spółek zależnych prowadzących działalność w zakresie rozwijania projektów z obszaru odnawialnych źródeł energii oraz wytwarzania i wykorzystywania zielonego wodoru („PAK-PCE") („Umowa Przedwstępna"), dotyczącą nabycia przez Spółkę udziałów reprezentujących 67% kapitału zakładowego w PAK-PCE („Transakcja"). Zawarcie Umowy Przedwstępnej jest związane z ogłoszeniem w grudniu 2021 r. nowej strategii Grupy, która zakłada m.in. budowę pozycji Grupy na rynku produkcji czystej energii, w szczególności ze słońca, wiatru, biomasy i termicznej obróbki odpadów („Strategia").

Umowa Przedwstępna została zmieniona przez strony aneksem nr 1 z dnia 30 marca 2022 r., aneksem nr 2 z dnia 29 czerwca 2022 r., aneksem nr 3 z dnia 26 września 2022 r. oraz aneksem nr 4 z dnia 19 grudnia 2022 r. („Aneksy"). W związku z dokonaniem przez strony szeregu czynności od dnia zawarcia Umowy Przedwstępnej, związanych z reorganizacją grupy ZE PAK S.A. oraz zawarciem Aneksów, przedmiotem umowy przyrzeczonej będą udziały w PAK-PCE reprezentujące ok. 26,6% dodatkowego kapitału zakładowego PAK-PCE. Uwzględniając udziały wcześniej nabyte i objęte, po wykonaniu umowy przyrzeczonej, Spółka będzie docelowo posiadała ok. 67% udziałów w kapitale zakładowym PAK-PCE, zgodnie z pierwotną intencją zawartą w Umowie Przedwstępnej. Na bazie aneksu nr 4 zamknięcie Transakcji i nabycie przez Spółkę całego pakietu 67% udziałów w kapitale zakładowym PAK-PCE planowane jest do 3 lipca 2023 r.

Łączne nakłady poniesione przez Spółkę w związku z nabyciem 67% kapitału zakładowego PAK-PCE wraz z przeniesieniem własności całokształtu działalności energetycznej realizowanej w Elektrowni Konin, polegającej w szczególności na wytwarzaniu energii elektrycznej z biomasy stanowiącej zorganizowaną część przedsiębiorstwa („ZCP Elektrownia Konin"), do spółki zależnej PAK-PCE, tj. PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. z siedzibą w Koninie (w przypadku braku niedozwolonych wypływów) wyniosą około 807,6 mln zł, uwzględniając korektę wynikającą z wysokości kapitału obrotowego ZCP Elektrownia Konin. Spółka informowała o zawarciu Umowy Przedwstępnej oraz Aneksów w raportach bieżących nr 38/2021 z dnia 20 grudnia 2021 r., nr 2/2022 z dnia 30 marca 2022 r., nr 17/2022 z dnia 27 czerwca 2022 r., nr 21/2022 z dnia 26 września 2022 r. oraz nr 36/2022 z dnia 19 grudnia 2022 r.

PAK-PCE jako podmiot skupiający działalność w zakresie rozwijania projektów z obszaru odnawialnych źródeł energii oraz wytwarzania i wykorzystywania wodoru, funkcjonuje w otoczeniu regulacyjnym, które podlega ciągłym zmianom, również poprzez oddziaływanie prawa unijnego na prawo krajowe. Regulacje krajowe, którym podlega PAK-PCE, transponują do polskiego porządku prawnego dyrektywy i rozporządzenia Komisji Europejskiej oraz konwencje międzynarodowe. Pod uwagę należy brać również

przepisy prawa podatkowego oraz interpretacje i rekomendacje wydawane w szczególności przez Urząd Regulacji Energetyki, jak również lokalne regulacje, jak na przykład planowane rozporządzenie o środkach nadzwyczajnych mających na celu ograniczenie wysokości cen energii elektrycznej oraz wsparciu niektórych odbiorców w 2023 roku. Tym samym realizacja Transakcji wiąże się z zaistnieniem dodatkowych ryzyk biznesowych i regulacyjnych, które mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne Grupy.

Ryzyko związane z otoczeniem regulacyjnym dotyczącym pozyskiwania energii z odnawialnych źródeł energii

W Polsce duży wpływ na rynek energetyki słonecznej oraz wiatrowej, a także systemów do wytwarzania energii, mają obowiązujące przepisy prawa dotyczące branży energetycznej, w tym branży fotowoltaicznej i wiatrowej. Przepisy często odnoszą się do cen energii elektrycznej i technicznych połączeń międzysystemowych wytwarzania energii elektrycznej należących do klientów i mogą powstrzymywać dalsze inwestycje w badania oraz rozwój alternatywnych źródeł energii, a także wpływać na chęć zakupu takiej energii przez klientów, co może skutkować znacznym ograniczeniem popytu na produkty biomasowe, fotowoltaiczne i wiatrowe Grupy. Podstawowymi aktami prawnymi obowiązującymi podmioty wytwarzające i dokonujące obrotu energią elektryczną w Polsce są Prawo Energetyczne oraz Ustawa o OZE. Zgodnie z Prawem Energetycznym, wytwarzanie i obrót energią elektryczną, z zastrzeżeniem wyjątków wskazanych w tej ustawie, wymaga uzyskania odpowiedniej koncesji wydawanej przez Prezesa URE. Koncesje wydawane są na czas oznaczony, nie krótszy niż 10 lat i nie dłuższy niż 50 lat. W określonych sytuacjach Prezes URE cofa koncesję, w szczególności w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo energetyczne rażąco narusza warunki określone w koncesji lub inne warunki wykonywania koncesjonowanej działalności. Ponadto, Prezes URE może cofnąć koncesję lub zmienić jej zakres m.in. ze względu na zagrożenie obronności lub bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa obywateli, w przypadku podziału przedsiębiorstwa energetycznego lub jego łączenia z innymi podmiotami, a także w razie niewykonywania określonych obowiązków wynikających z Prawa Energetycznego. Cofnięcie lub zmiana zakresu licencji, na podstawie której podmioty z Grupy będą prowadzić działalność, może w istotnie negatywny sposób wpłynąć na działalność i wyniki finansowe Grupy.

W związku z realizacją transakcji nabycia udziałów w PAK-PCE, do działalności podmiotów z Grupy, w szczególności do procesu inwestycyjnego polegającego na tworzeniu nowych instalacji fotowoltaicznych oraz wiatrowych, zastosowanie znajdą ogólne przepisy dotyczące procesu inwestycyjno-budowlanego oraz szczegółowe postanowienia Ustawy o Inwestycjach w Zakresie Elektrowni Wiatrowych. W związku z tym, w toku tego procesu wybrane podmioty z Grupy będą obowiązane uzyskiwać m.in. decyzje o środowiskowych uwarunkowaniach, decyzje o warunkach zabudowy, pozwolenia wodnoprawne, pozwolenia na budowę oraz pozwolenia na użytkowanie. W określonych sytuacjach budowa nowej instalacji fotowoltaicznej oraz wiatrowej może wymagać albo uchwalenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, albo wprowadzenia zmian do miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego w celu uwzględnienia wymogów planistycznych dotyczących tego typu inwestycji. W określonych sytuacjach, dany podmiot z Grupy może nie uzyskać wymaganych decyzji administracyjnych (ze względu na ewentualne protesty społeczności lokalnej lub ograniczenia wynikające z przepisów prawa) lub postępowanie administracyjne w tej sprawie może się przedłużać, co może mieć negatywny wpływ na dalszy rozwój działalności Grupy oraz na jej wyniki finansowe. Z realizacją inwestycji w zakresie odnawialnych źródeł energii wiąże się również konieczność zawarcia szeregu umów zabezpieczających tytuł prawny do gruntów, na których taka instalacja ma być zrealizowana, co oznacza konieczność spełnienia oczekiwań finansowych wielu właścicieli nieruchomości i uwzględnienia potencjalnych nierynkowych oczekiwań.

Podmioty wytwarzające energię w instalacjach odnawialnego źródła energii mogą uczestniczyć w aukcjach przeprowadzanych przez Prezesa URE, których przedmiotem jest sprzedaż energii elektrycznej. Wytwórcy

energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii, który zamierzają przystąpić do aukcji, podlegają procedurze oceny formalnej przygotowania do wytwarzania energii elektrycznej w danej instalacji. Ilość energii elektrycznej, jaka ma zostać zakupiona w ramach aukcji w danym roku, jest ustalana na nowo w każdym kolejnym roku, a więc wartości określane w poszczególnych latach mogą się znacznie od siebie różnić. Nie można również wykluczyć sytuacji, że dla danego typu instalacji określona minimalna wartość energii elektrycznej, jaka ma zostać zakupiona w danym roku, wyniesie „0", a więc aukcja dla tego typu instalacji w ogóle się nie odbędzie. Cena sprzedaży energii elektrycznej wytworzonej z odnawialnych źródeł energii, podana w ofertach uczestników aukcji, których oferty ostatecznie wygrały daną aukcję, podlega corocznej waloryzacji średniorocznym wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem z poprzedniego roku kalendarzowego. Ponadto, na zwycięzców aukcji nakładane są określone obowiązki, szczegółowo opisane w Ustawie o OZE, które obejmują m.in. maksymalny termin, w jakim po wygraniu aukcji ma nastąpić wytwarzanie energii w danej instalacji oraz zobowiązanie zwycięzcy aukcji do sprzedaży energii elektrycznej. W szczególności, jeżeli zaoferowana przez podmiot biorący udział w aukcji cena po jakiej będzie on sprzedawał energię elektryczną będzie niższa niż rynkowa cena energii elektrycznej w ramach mechanizmu tzw. pokrycia dodatniego salda, zobowiązany będzie on do zapłaty na rzecz operatora rozliczeń energii odnawialnej różnicy między ceną, po jakiej sprzedawał energię elektryczną na rynku, a ceną określoną w ofercie, co może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe Grupy.

Obecnie inwestorzy realizujący tego typu projekty muszą się również liczyć z potencjalnymi opóźnieniami w realizacji umów o roboty budowlane oraz umów odstawy poszczególnych komponentów, które związane są między innymi ze skutkami pandemii COVID-19 oraz działaniami wojennymi na Ukrainie. Również uwarunkowania ekonomiczne, w tym inflacja i wzrost cen materiałów budowlanych, powodują liczne roszczenia wykonawców o podwyższenie uzgodnionego wynagrodzenia pod umowami wykonawczymi czy przedłużenia czasu realizacji inwestycji, co również może, szczególnie w kontekście zasad związanych z aukcjami OZE, negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną Spółki i Grupy oraz terminowość realizacji Strategii. Złożona sytuacja na rynku budowlanym może również niekorzystnie przełożyć się na kondycję finansową i operacyjną wykonawców, z którymi spółki z Grupy podpiszą umowy wykonawcze, co może przełożyć się na niemożność zrealizowania określonych zobowiązań z ich strony, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na terminy realizacji poszczególnych inwestycji ujętych w strategii. Dodatkowo rozpoczęcie działań wojennych na Ukrainie przełożyło się niekorzystnie na globalne poziomy cen paliw kopalnych, ale również biomasy oferowanej lokalnie, co – w razie kontynuacji konfliktu wojennego, ale również zaistnienia innych niesprzyjających okoliczności – może przekładać się niekorzystnie na możliwość uzyskiwania zakładanych pierwotnie wyników finansowych, w szczególności w obszarze produkcji energii elektrycznej z biomasy. Co więcej, wywołane wojną rozchwianie cen sprzedaży energii elektrycznej na rynkach europejskich powoduje doraźne decyzje regulacyjne, nakładane na poziomie Unii Europejskiej oraz lokalnie, mające na celu ograniczenie w krótkim horyzoncie czasowym wzrostu cen sprzedaży energii producentów (ustalanych odrębnie dla poszczególnych technologii produkcji energii elektrycznej) oraz poziomu marż sprzedawców, a tym samym ograniczenie wzrostu kosztów między innymi dla odbiorców wrażliwych czy gospodarstw domowych. Nie można zagwarantować, iż te doraźne regulacje nie będą kontynuowane w przyszłości, co ograniczy możliwość swobodnego kształtowania cen sprzedaży energii elektrycznej na rynku, a tym samym wpłynie na możliwość generowania przychodów i marż z produkcji oraz ze sprzedaży energii z biomasy, instalacji fotowoltaicznych czy farm wiatrowych.

Ziszczenie się powyższych sytuacji może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi ochrony środowiska naturalnego

Wytwórcy energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii są zobowiązani do przestrzegania właściwych przepisów prawa (w tym prawa Unii Europejskiej) dotyczących ochrony środowiska, w Polsce i za granicą. Przepisy te regulują m.in. emisje zanieczyszczeń, ścieków, ochronę gleby i wód gruntowych oraz zdrowie i

bezpieczeństwo ludzi oraz fauny i flory. W przypadku nieprzestrzegania przepisów ustaw, rozporządzeń oraz innych regulacji dotyczących ochrony środowiska naturalnego, spółki z Grupy mogą zostać zmuszone do zapłaty znacznych kar, a nawet do zaniechania prowadzenia działalności. Niektóre urządzenia wykorzystywane na farmach fotowoltaicznych oraz wiatrowych, takie jak transformatory, zawierają substancje, które w przypadku awarii lub wypadku mogą spowodować zanieczyszczenie środowiska naturalnego.

Przestrzeganie obowiązujących przepisów i regulacji związane jest z ponoszeniem określonych kosztów, a ewentualne ich naruszenie i skutkiem tego ewentualne nałożenie kar przez właściwe organy administracji publicznej może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki oraz spółek z Grupy.

Ryzyko związane z konkurencją w segmencie wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii

Ze względu na swój potencjał i potencjalne zwroty z inwestycji, rynek farm fotowoltaicznych oraz wiatrowych budzi zainteresowanie inwestorów, którzy mogą stanowić konkurencję dla Grupy. Intensyfikacja tej konkurencji, zwiększanie nakładów na inwestycje w tym sektorze przez podmioty już działające na rynku oraz podmioty rozpoczynające działalność może spowodować przewagę popytu nad podażą projektów farm fotowoltaicznych i wiatrowych, a tym samym negatywnie wpłynąć na wysokość cen sprzedaży projektów.

Ze względu na wywołane wojną w Ukrainie problemy z dostępnością surowców i paliw kopalnych oraz wynikający z obowiązujących uregulowań prawnych systematyczny wzrost zapotrzebowania na energię wyprodukowaną ze źródeł odnawialnych, jak również relatywnie niską podaż tego rodzaju energii (w długim horyzoncie czasowym) i wzrost jej cen, atrakcyjność inwestycji w produkcję energii z odnawialnych źródeł energii jest wysoka. Należy zatem spodziewać się wzrostu konkurencji w tym segmencie rynku. PAK-PCE prowadzi działalność w zakresie operowania farmami fotowoltaicznymi i jest w trakcie rozwoju kolejnych farm fotowoltaicznych i wiatrowych. Nie można wykluczyć, że inwestycjami w budowę farm fotowoltaicznych oraz farm wiatrowych, a także nabywaniem istniejących już projektów, zainteresowane będą podmioty zagraniczne posiadające doświadczenie w tej dziedzinie zdobyte na innych rynkach europejskich i światowych.

Wzmożona aktywność innych podmiotów na rynku odnawialnych źródeł energii może utrudnić PAK-PCE dostęp do atrakcyjnych lokalizacji oraz spowodować wzrost kosztów ich pozyskania. Powyższe czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne Grupy.

6.7. Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B, Serii C i Serii D

Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii B z dnia 24 maja 2019 roku, czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii C zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii C z dnia 31 stycznia 2020 roku, natomiast czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii D zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii D z dnia 22 grudnia 2022 roku. Noty dostępne są na stronie korporacyjnej Grupy Polsat Plus.

6.8. Czynniki ryzyka związane z klimatem

Czynniki ryzyka związane z klimatem, adresujące wytyczne rekomendacji TCFD („*Task Force on Climate-related Financial Disclosures*”) zostały opisane w „Raporcie Zrównoważonego Rozwoju Grupy Polsat Plus za 2022”, który dostępny jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat Plus.

7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym

7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu

Akcje Cyfrowego Polsatu notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2008 roku. Poniższa tabela prezentuje charakterystykę wyemitowanych akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2022 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, wprowadzone do obrotu	8.082.499	323.300,0
E	75.000.000	zwykłe, wprowadzone do obrotu	75.000.000	3.000.000,0
F	5.825.000	zwykłe, wprowadzone do obrotu	5.825.000	233.000,0
H	80.027.836	zwykłe, wprowadzone do obrotu	80.027.836	3.201.113,4
I	47.260.690	zwykłe, wprowadzone do obrotu	47.260.690	1.890.427,6
J	243.932.490	zwykłe, wprowadzone do obrotu	243.932.490	9.757.299,6
Razem	**639.546.016**		**818.963.517**	**25.581.840,6**
w tym:	179.417.501	Poza obrotem giełdowym	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.

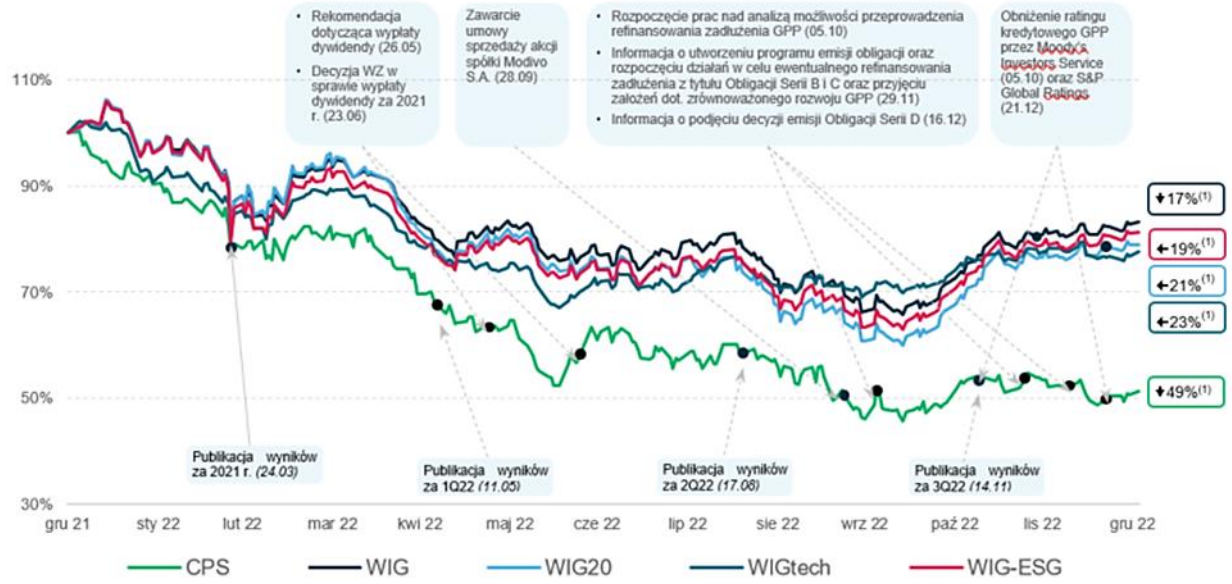
Na dzień 31 grudnia 2022 roku 88.842.485 akcji zwykłych, reprezentujących 13,89% kapitału, było w posiadaniu Cyfrowego Polsatu w efekcie zainicjowanego uchwałą nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 16 listopada 2021 roku procesu nabycia akcji własnych Spółki. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Spółka nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

Data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
Składowa indeksów	WIG, WIG20, WIG30, WIG-ESG, WIGtech
Makrosektor	Technologie
Rynek	podstawowy
System notowań	ciągły
International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013 (akcje dopuszczone i wprowadzone do obrotu) PLCFRPT00062 (akcje uprzywilejowane do prawa głosu)
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu:	• GPW: CPS • Reuters: CYFWF.PK • Bloomberg: CPS:PW

7.2. Notowania akcji

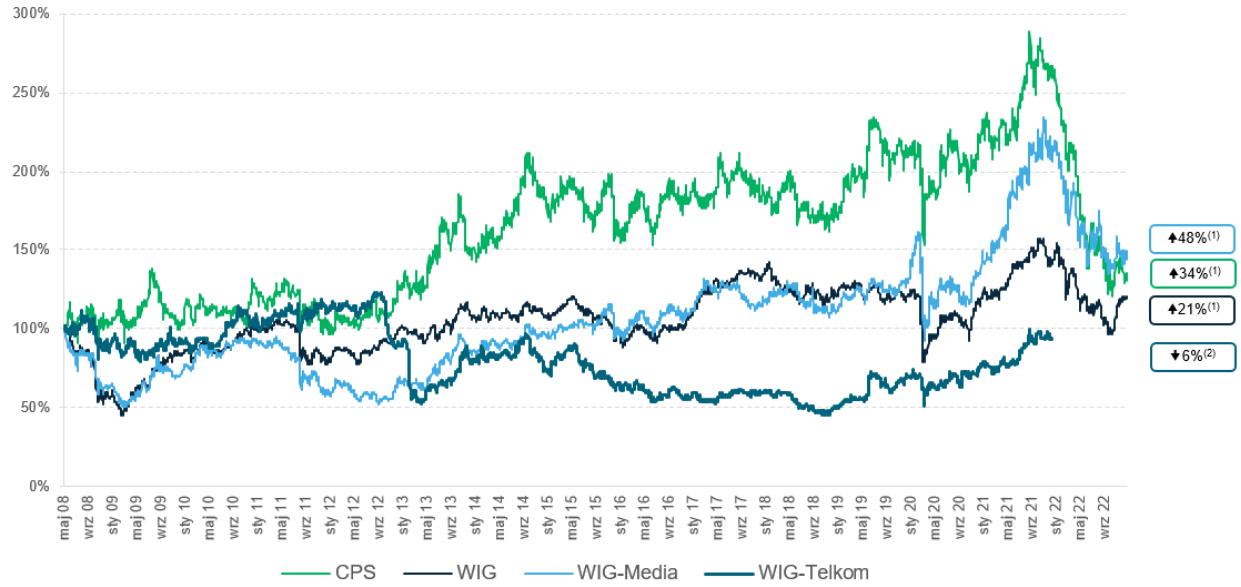
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2022 roku



(1) zmiana 30.12.2022 vs 30.12.2021

(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 30 grudnia 2021 roku)

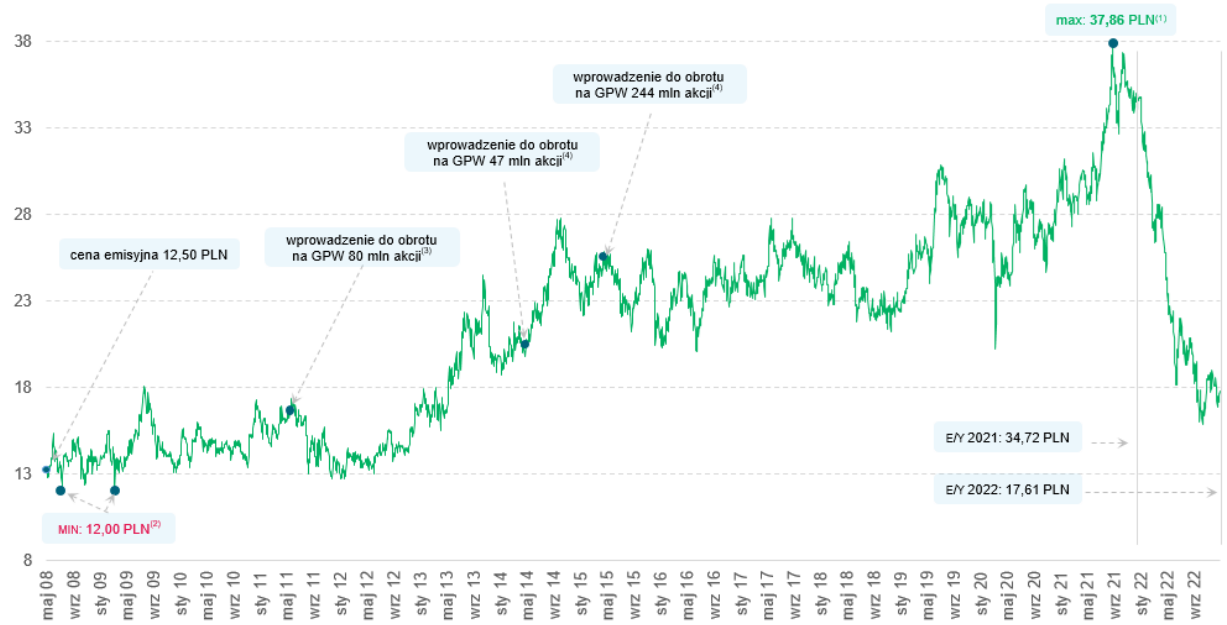
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2022 roku na tle wybranych indeksów giełdowych



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

(1) zmiana 30.12.2022 vs. 06.05.2008
(2) zmiana 17.12.2021 vs. 06.05.2008, indeks publikowany do 17.12.2021

Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



(1) Kurs z dnia 30.08.2021

(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 KDPW pod kodem ISIN PLCFRPT00013 oraz zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym. Emisja akcji serii H posłużyła jako jedno ze źródeł finansowania transakcji nabycia Telewizji Polsat. Wszystkie wyemitowane akcje serii H zostały objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat.

(4) W dniu 7 maja 2014 roku Spółka wyemitowała 47.260.690 akcji Serii I oraz 243.932.490 akcji Serii J o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 14 maja 2014 roku akcje te zostały zarejestrowane w KDPW 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. 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 2022 roku

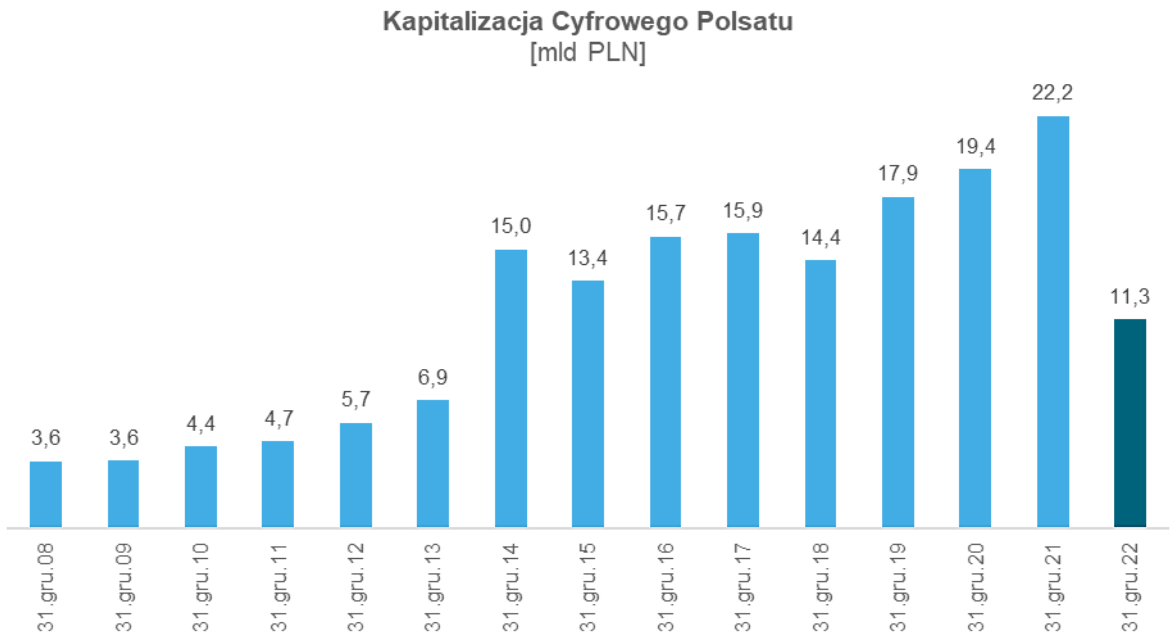
		2022	2021
Cena akcji na koniec roku	PLN	17,61	34,72
Najwyższa cena w roku	PLN	34,82	37,86
Najniższa cena w roku	PLN	15,90	27,28
Średnia cena w okresie	PLN	22,56	32,13
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	13.020	15.878
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	596.114	496.766
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016(1)	639.546.016(2)
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515(1)	460.128.515(2)
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	11.262.405	22.205.038

(1) w tym 88.842.485 akcji własnych nabytych w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych

(2) w tym 71.174.126 akcji własnych nabytych w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych

Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2022 roku wyniosła 11,3 mld zł, jest największą grupą medialno-telekomunikacyjną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz jedną z wiodących w swojej branży grupą w regionie.



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.

Zagraniczne

- Citigroup Global Markets Inc.
- ERSTE Group Research
- Raiffeisen Centrobank AG
- Wood&Company
- Santander Biuro Maklerskie

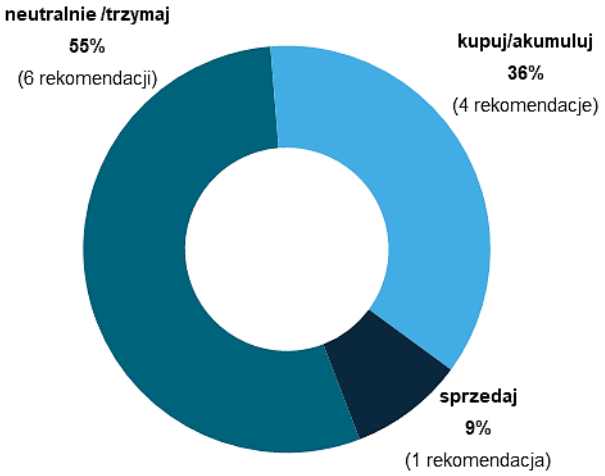
Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2022 roku

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa (PLN)
12 grudnia 2022 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Kupuj	22,00
12 grudnia 2022 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Sprzedaj	15,50
12 grudnia 2022 r.	Haitong Bank S.A.	Neutralnie	18,90
7 grudnia 2022 r.	ERSTE Group Research	Akumuluj	21,00
4 grudnia 2022 r.	DM BOŚ S.A.	Trzymaj	20,00
2 grudnia 2022 r.	Santander Biuro Maklerskie	Neutralnie	20,30
1 grudnia 2022 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	Akumuluj	20,10
7 listopada 2022 r.	DM PKO BP S.A	Trzymaj	19,00
3 października 2022 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	Kupuj	22,00
21 września 2022 r.	Haitong Bank S.A.	Kupuj	20,50
8 września 2022 r.	Santander Biuro Maklerskie	Powyżej rynku	22,60
5 września 2022 r.	DM BOŚ S.A.	Neutralnie	21,60
23 sierpnia 2022 r.	Haitong Bank S.A.	Neutralnie	21,70
lipiec 2022 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Kupuj	24,00
8 lipca 2022 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	Trzymaj	22,60
4 lipca 2022 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Sprzedaj	18,20
1 lipca 2022 r.	Haitong Bank S.A.	Neutralnie	22,90
15 czerwca 2022 r.	ERSTE Group Research	Kupuj	28,00
7 czerwca 2022 r.	Citigroup Global Markets Inc.	Neutralnie	-
2 czerwca 2022 r.	Santander Biuro Maklerskie	Poniżej rynku	23,40
12 maja 2022 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Sprzedaj	18,00
kwiecień 2022 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Trzymaj	29,50
14 kwietnia 2002 r.	Barclays	Przeważaj	34,00
1 kwietnia 2022 r.	Biuro Maklerskie Pekao	Kupuj	33,57
9 marca 2022 r.	Santander Biuro Maklerskie	Poniżej rynku	28,40

Rekomendacje wydane w 2023 roku

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa (PLN)
12 kwietnia 2023 r.	Santander Biuro Maklerskie	Neutralnie	18,50

Struktura rekomendacji na dzień 18 kwietnia 2023 roku



Cena docelowa na 18 kwietnia 2023 roku [PLN]

minimalna	15,5
maksymalna	35,0
średnia	22,4

Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii 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 online z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty. W 2022 roku odbyliśmy spotkania z około 200 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas ok. 15 konferencji zarówno stacjonarnych jak i online.

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 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 rozwiązań jak dedykowana inwestorom strona internetowa (https://grupapolsatplus.pl/pl/relacje-inwestorskie), która jest wiarygodnym i użytecznym źródłem informacji o Grupie Polsat Plus, newslettery elektroniczne, wybrane media społecznościowe, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Grupie Polsat Plus jak i branży (przegląd publikacji w mediach), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce. Od momentu wybuchu pandemii COVID-19 korzystamy z narzędzi do spotkań online, umożliwiając tym samym

aktywny udział wszystkim zainteresowanym inwestorom i analitykom w wydarzeniach organizowanych przez Spółkę.

7.4. Polityka dywidendy

Dnia 20 grudnia 2021 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową Spółki na lata 2022-2024.

Nadrzędnym celem strategii Grupy Polsat Plus jest trwały wzrost wartości Spółki dla jej Akcjonariuszy. Grupa zamierza ten cel osiągnąć poprzez realizację głównych elementów swojej strategii operacyjnej, ukierunkowanej na:

- wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym poprzez konsekwentną budowę wartości bazy klientów, dzięki maksymalizacji liczby użytkowników usług oraz liczby usług oferowanych jednemu klientowi, przy jednoczesnym zwiększaniu ARPU i utrzymaniu wysokiego poziomu satysfakcji klientów;
- wzrost przychodów z produkowanych i kupowanych treści programowych poprzez ich szeroką dystrybucję i utrzymanie udziału w oglądalności produkowanych przez nas kanałów;
- wykorzystywanie możliwości wynikających z postępujących zmian technologicznych oraz pojawiających się szans rynkowych celem poszerzania zakresu dostępności naszych produktów i usług;
- budowę pozycji na rynku produkcji czystej energii, w szczególności ze słońca, wiatru, biomasy i termicznej obróbki odpadów oraz budowa pełnego łańcucha wartości gospodarki wodorowej, co otworzy możliwości budowy nowego strumienia przychodów Grupy Polsat Plus oraz przyniesie realne społeczne korzyści społeczne w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych;
- efektywne zarządzanie bazą kosztową poprzez wykorzystanie efektów synergii i efektów skali w ramach zintegrowanej grupy kapitałowej; oraz
- efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi.

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi Spółki jest wypłacanie Akcjonariuszom dywidendy w przewidywalny sposób. Jednocześnie, mając na uwadze cel dotyczący osiągnięcia i utrzymania niskiego poziomu zadłużenia, wyznaczony przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w ramach Statutu Spółki („Cel dotyczący wskaźnika zadłużenia"), Zarząd zobowiązany jest kształtować politykę finansową Grupy Polsat Plus w taki sposób, by zrealizować oczekiwany poziom Celu dotyczącego wskaźnika zadłużenia. W związku z tym Zarząd Spółki zamierza corocznie przedkładać Walnemu Zgromadzeniu propozycję wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych ogólnych zasad:

- kwota wypłacanej rokrocznie dywidendy powinna gwarantować atrakcyjny zwrot z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom spółki;
- 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;
- przedkładana corocznie propozycja podziału zysku netto Spółki za poprzedni rok obrotowy powinna jednocześnie pozwalać na kontynuację stopniowego obniżania zadłużenia netto Grupy Polsat Plus, celem osiągnięcia pożądanego Celu dotyczącego wskaźnika zadłużenia.

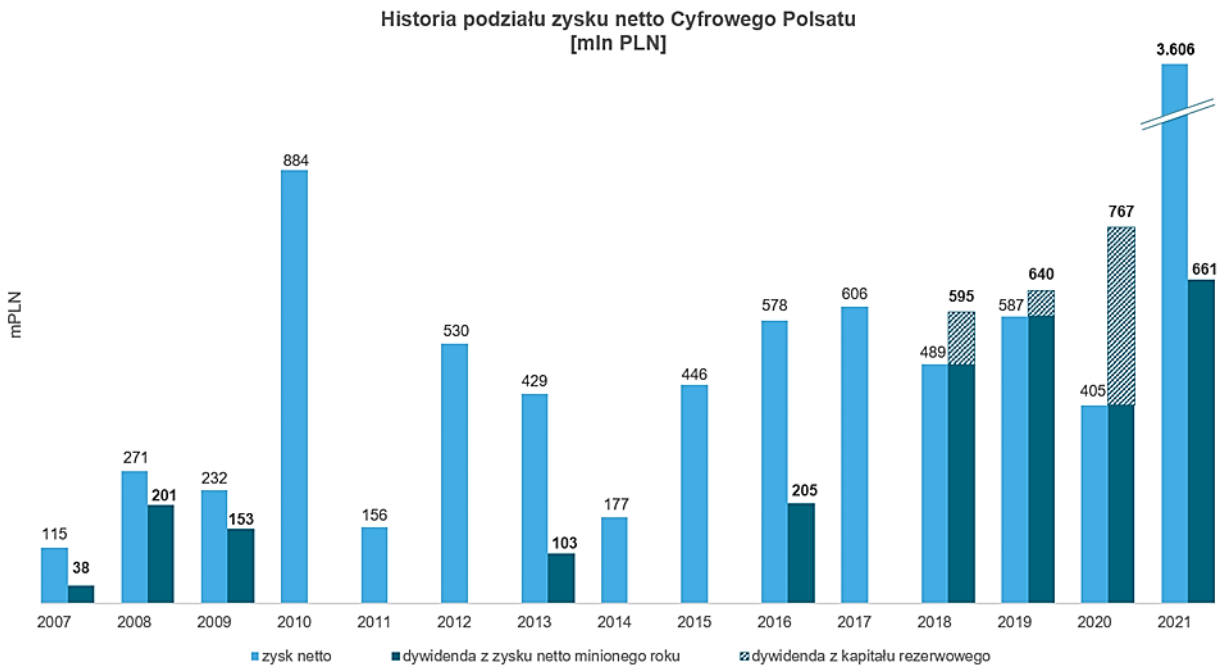
W związku z tym Zarząd Spółki, po dokonaniu przeglądu planów inwestycyjnych Grupy Polsat Plus oraz oszacowaniu możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty dywidendy dla Akcjonariuszy Spółki, zamierza zarekomendować Walnemu Zgromadzeniu w okresie 2022-2024 wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 3,00 zł w przeliczeniu na jedną na akcję w trzech kwotach, tj.:

- co najmniej 1,00 zł na akcję do wypłaty z zysku netto wypracowanego w roku 2021;
- co najmniej 1,00 zł na akcję do wypłaty z zysku netto wypracowanego w roku 2022;
- co najmniej 1,00 zł na akcję do wypłaty z zysku netto wypracowanego w roku 2023.

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 w ramach realizacji strategii Grupy, czynniki o charakterze jednorazowym oraz obowiązujące przepisy prawa. Polityka dywidendy będzie podlegać okresowej weryfikacji przez Zarząd Spółki. Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 stycznia 2022 roku.

Podział zysku Cyfrowego Polsatu za 2021 rok

Zgodnie z uchwałą nr 27 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 23 czerwca 2022 roku w sprawie podziału zysku, część zysku netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2021 roku w wysokości 660,8 mln zł została przeznaczona na wypłatę dywidendy. Wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję Spółki uczestniczącą w wypłacie dywidendy (tj. z wyłączeniem akcji własnych) wyniosła 1,20 zł na 1 akcję.



8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

Na dzień 31 grudnia 2022 roku spółka Cyfrowy Polsat S.A. („Spółka”) podlegała zbiorowi zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2021” („**Dobre Praktyki 2021**”), stanowiącym załącznik do Uchwały Rady Giełdy Nr 13/1834/2021 z dnia 29 marca 2021 roku (dokument dostępny na stronie internetowej https://www.gpw.pl/dobre-praktyki2021, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych).

Stosowanie zasad zawartych w Dobrych Praktykach 2021

Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone w Dobrych Praktykach 2021. W roku 2022 Spółka nie stosowała zasad zawartych w punktach 1.4., 1.4.1., 2.1., 2.2., 3.2., 3.6., 3.7., 3.9., 3.10., 4.1. oraz 4.9.1.

Poniżej Spółka przedstawia wyjaśnienia dotyczące odstąpienia od stosowania lub stosowania w niepełnym zakresie:

- ***Zasady 1.4.*** *stanowiącej, że w celu zapewnienia należytej komunikacji z interesariuszami, w zakresie przyjętej strategii biznesowej spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej informacje na temat założeń posiadanej strategii, mierzalnych celów, w tym zwłaszcza celów długoterminowych, planowanych działań oraz postępów w jej realizacji, określonych za pomocą mierników, finansowych i niefinansowych.*

  Powyższa zasada była realizowana częściowo w latach ubiegłych. Spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej oraz w rocznych sprawozdaniach zarządu z działalności i raportach społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat Plus założenia strategii biznesowej wraz z opisem niemierzalnych oraz wybranych mierzalnych celów, jak również informacje o osiąganych wynikach i realizacji celów strategicznych. Jednakże, z uwagi na fakt, iż w ubiegłych latach Spółka nie sformułowała długoterminowych mierzalnych celów finansowych ani niefinansowych, Spółka nie zamieściła tychże celów na stronie internetowej zgodnie z wymogami zasady 1.4.

  Zwracamy jednocześnie uwagę, iż w związku z publikacją nowej strategii w grudniu 2021 roku, Zarząd Spółki sformułował i opublikował na korporacyjnej stronie internetowej Grupy założone, mierzalne długoterminowe cele strategiczne, zarówno finansowe i operacyjne, jak i niefinansowe, w szczególności związane z oczekiwanym ograniczeniem emisji gazów cieplarnianych. Ponadto, w listopadzie 2022 roku Spółka sformułowała i opublikowała dodatkowe wskaźniki i skwantyfikowane cele odnoszące się w szczególności do zagadnień środowiskowych w dokumencie Polsat Plus Group Sustainability-Linked Financing Framework, który to dokument został wcześniej poddany niezależnej ocenie eksperckiej.

  Spółka opisuje planowane i podejmowane działania i postępy w realizacji założonych celów w obszarze ESG w rocznych sprawozdaniach Zarządu z działalności i raportach społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat Plus, dostępnych na korporacyjnej stronie internetowej Spółki.

  W związku z powyższym Spółka deklaruje stosowanie zasady 1.4. począwszy od 2023 roku.

- ***Zasady 1.4.1.*** *stanowiącej, że informacje na temat strategii w obszarze ESG powinny m.in. objaśniać, w jaki sposób w procesach decyzyjnych w spółce i podmiotach z jej grupy uwzględniane są kwestie związane ze zmianą klimatu, wskazując na wynikające z tego ryzyka.*

W ubiegłych latach Spółka nie publikowała na swojej stronie internetowej informacji dot. założeń i celów strategii w obszarze ESG. Niemniej jednak Spółka zamieszcza w raportach społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat Plus szczegółowe informacje o obowiązujących w Spółce i istotnych podmiotach z grupy kapitałowej zasadach zarządzania i procedurach w obszarze środowiskowych, a także szczegółowo opisuje działania podejmowane przez całą grupę na rzecz ochrony środowiska i edukacji w tym zakresie. W raporcie społecznej odpowiedzialności Grupy Polsat Plus za 2021 rok, opublikowanym w marcu 2022 roku, Spółka przestawia również czynniki ryzyka związane z klimatem, adresujące wytyczne rekomendacji TCFD („*Task Force on Climate-Related Financial Disclosures*").

Zwracamy jednocześnie uwagę, iż w dniu 20 grudnia 2021 roku Spółka przyjęła i opublikowała założenia nowej strategii Grupy Polsat Plus, obejmujące również założenia strategiczne w obszarze ESG. Jako kluczowe wyzwanie dla polskiego społeczeństwa i gospodarki Zarząd zidentyfikował niekorzystny lokalny miks energetyczny, przekładający się negatywnie zarówno na jakość powietrza (aspekt społeczny), jak i koszt prowadzenia działalności gospodarczej czy życia w Polsce (aspekt ekonomiczny). W związku z tym w ramach nowej strategii Grupa Polsat Plus zamierza skupić się m.in. na rozwoju nowych obszarów działalności, w szczególności w obszarze produkcji i sprzedaży energii ze źródeł zero- i niskoemisyjnych. W opinii Zarządu Spółki realizacja nowoprzyjętej strategii ma szansę skutecznie połączyć aspekty ESG z budową nowego strumienia przychodowego Grupy Polsat Plus, z długoterminową korzyścią dla akcjonariuszy Spółki.

W związku z publikacją Strategii 2023+ oraz założeń strategii ESG Grupy Polsat Plus na korporacyjne stronie internetowej, Spółka deklaruje stosowanie zasady 1.4.1. począwszy od 2023 roku.

- ***Zasady 2.1.*** *stanowiącej, że Spółka powinna posiadać politykę różnorodności wobec zarządu oraz rady nadzorczej, przyjętą odpowiednio przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie. Polityka różnorodności określa cele i kryteria różnorodności m.in. w takich obszarach jak płeć, kierunek wykształcenia, specjalistyczna wiedza, wiek oraz doświadczenie zawodowe, a także wskazuje termin i sposób monitorowania realizacji tych celów. W zakresie zróżnicowania pod względem płci warunkiem zapewnienia różnorodności organów spółki jest udział mniejszości w danym organie na poziomie nie niższym niż 30%.*

  Spółka posiada politykę różnorodności, która obowiązuje również w spółkach należących do Grupy Polsat Plus. Postanowienia polityki różnorodności stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do członków zarządu oraz rady nadzorczej.

  Spółka zwraca uwagę, że w Zarządzie i Radzie Nadzorczej zapewniony jest wysoki stopień różnorodności w obszarach takich wiek, wykształcenie, kompetencje i doświadczenie zawodowe. Ponadto, pomimo braku zdefiniowanego celu, skład Zarządu Spółki spełnia także zasadę w odniesieniu do zróżnicowania pod względem płci, gdyż 50% składu Zarządu stanowią kobiety.

  Zgodnie z przyjętą polityką różnorodności w Spółce oraz spółkach należących do Grupy niedopuszczalna jest jakakolwiek dyskryminacja w zatrudnieniu, bezpośrednia lub pośrednia, w szczególności 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, a także ze względu na lokalizację miejsca pracy, formę zatrudnienia, przynależność do związków zawodowych lub wszelkie inne wymiary różnorodności zdefiniowane przez obowiązujące prawo. W polityce różnorodności Grupy nie został jednak określony minimalny cel w zakresie zróżnicowania pod względem płci, wobec czego Spółka nie stosuje zasady 2.1.

- ***Zasady 2.2.*** *stanowiącej, że osoby podejmujące decyzje w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny zapewnić wszechstronność tych organów poprzez wybór do ich składu osób zapewniających różnorodność, umożliwiając m.in. osiągnięcie docelowego wskaźnika minimalnego udziału mniejszości określonego na poziomie nie niższym niż 30%, zgodnie z celami określonymi w przyjętej polityce różnorodności, o której mowa w zasadzie 2.1.*

  Postanowienia polityki różnorodności Grupy stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Celem Spółki jest dążenie do zapewnienia różnorodności, w tym pod względem płci, w odniesieniu do stanowisk wyższego szczebla, niemniej jednak osoby podejmujące decyzje w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej kierują się przede wszystkim posiadanymi przez kandydatów kompetencjami, doświadczeniem zawodowym i wykształceniem.

- ***Zasady 3.2.*** *dotyczącej wyodrębnienia przez spółkę w swojej strukturze jednostek odpowiedzialnych za zadania poszczególnych systemów lub funkcji, chyba że nie jest to uzasadnione z uwagi na rozmiar spółki lub rodzaj jej działalności.*

  Mimo, że Spółka skutecznie realizuje zadania wymienione w zasadzie 3.1, to w strukturze organizacyjnej Spółki nie zostały wyodrębnione osobne jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań w ramach zarządzania ryzykiem i compliance.

  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. 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 w ramach Grupy. 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 operacyjnych 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.

- ***Zasady 3.6.*** *stanowiącej, iż kierujący audytem wewnętrznym podlega organizacyjnie prezesowi zarządu, a funkcjonalnie przewodniczącemu komitetu audytu lub przewodniczącemu rady nadzorczej, jeżeli rada pełni funkcję komitetu audytu.*

  Zgodnie ze strukturą organizacyjną przyjętą w Spółce audytor wewnętrzny organizacyjnie podlega bezpośrednio Członkowi Zarządu ds. Finansowych - zgodnie ze standardami The Institute of Internal Auditors (IIA). Audytor wewnętrzny podlega funkcjonalnie przewodniczącemu Komitetu Audytu. W ocenie Zarządu Spółki, funkcja audytu wewnętrznego działa w organizacji skutecznie i w sposób niezależny.

- ***Zasady 3.7.*** *stanowiącej, iż zasady 3.4 - 3.6 (dotyczące, odpowiednio, uzależnienia wynagrodzenia osób odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance oraz kierującego audytem wewnętrznym od realizacji wyznaczonych zadań, a nie od krótkoterminowych wyników spółki,*

bezpośredniej podległości osób odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance prezesowi lub innemu członkowi zarządu oraz podległości kierującego audytem wewnętrznym organizacyjnie prezesowi zarządu, a funkcjonalnie przewodniczącemu komitetu audytu lub przewodniczącemu rady nadzorczej, jeżeli rada pełni funkcję komitetu audytu) mają zastosowanie również w przypadku podmiotów z grupy spółki o istotnym znaczeniu dla jej działalności, jeśli wyznaczono w nich osoby do wykonywania tych zadań.

Spółka stosuje zasady częściowo, czyli zasady 3.4. oraz 3.5. mają zastosowanie również w przypadku podmiotów z Grupy Polsat Plus o istotnym znaczeniu dla jej działalności, z kolei zasada 3.6. nie znajduje zastosowania w spółkach z Grupy o istotnym znaczeniu z tego względu, iż w wybranych podmiotach z Grupy funkcję audytu wewnętrznego pełni ta sama komórka audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej, która funkcjonuje w Spółce. Wobec powyższego kierujący audytem wewnętrznym w wybranych spółkach o istotnym znaczeniu podlega organizacyjnie bezpośrednio Członkowi Zarządu ds. Finansowych Spółki, zgodnie ze standardami The Institute of Internal Auditors (IIA).

- ***Zasady 3.9.*** *stanowiącej, że rada nadzorcza monitoruje skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie 3.1, w oparciu między innymi o sprawozdania okresowo dostarczane jej bezpośrednio przez osoby odpowiedzialne za te funkcje oraz zarząd spółki, jak również dokonuje rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji, zgodnie z zasadą 2.11.3. W przypadku gdy w spółce działa komitet audytu, monitoruje on skuteczność systemów i funkcji, o których mowa w zasadzie 3.1, jednakże nie zwalnia to rady nadzorczej z dokonania rocznej oceny skuteczności funkcjonowania tych systemów i funkcji.*

  Rada Nadzorcza w Spółce działa na wzór anglosaski, tzn. ponad realizacje obowiązków wynikających z przepisów polskiego prawa, członkowie Rady Nadzorczej (z wyłączeniem członków niezależnych i członków Komitetu Audytu) pełnią równocześnie rolę dyrektorów nieoperacyjnych (Non-executive Directors). Rada Nadzorcza posiada szeroki zakres kompetencji i wysoki stopień uprawnień zapisanych w dokumentach korporacyjnych Spółki, co w praktyce oznacza, że Rada Nadzorcza jest bardzo blisko procesu decyzyjnego i jest dobrze pozycjonowana, żeby skutecznie monitorować i oceniać systemy kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem oraz nadzoru zgodności działalności z prawem (compliance), a także funkcję audytu wewnętrznego.

  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.

  Ocena i mapowanie ryzyka przeprowadzane jest zarówno na poziomie Zarządu, jak i Rady Nadzorczej. Ryzyka specyficzne dla poszczególnych obszarów działalności są identyfikowane, monitorowane, ograniczane/zarządzane na poziomie: (a) członków Zarządu odpowiedzialnych za dany obszar działalności w oparciu o wewnętrzne procesy i procedury, (b) odpowiednich komitetów (np. CAPEX), a w razie potrzeby (c) członków Zarządu przy udziale poszczególnych członków Rady Nadzorczej. Ponadto, Rada Nadzorcza jako całość dokonuje regularnego przeglądu ryzyk, skupiając się na kluczowych wyzwaniach.

- ***Zasady 3.10.*** *stanowiącej, że co najmniej raz na pięć lat w spółce należącej do indeksu WIG20, mWIG40 lub sWIG80 dokonywany jest, przez niezależnego audytora wybranego przy udziale komitetu audytu, przegląd funkcji audytu wewnętrznego.*

Rada Nadzorcza, a w szczególności Komitet Audytu, samodzielnie monitoruje i ocenia skuteczność funkcjonowania procesów wewnętrznych, w tym na bieżąco monitoruje skuteczność funkcji audytu wewnętrznego.

- ***Zasady 4.1.*** *stanowiącej, iż spółka powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej (e-walne), jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla przeprowadzenia takiego walnego zgromadzenia.*

  Akcjonariusze krajowi ani zagraniczni dotychczas nie zgłaszali Spółce zainteresowania czy potrzeby organizacji walnych zgromadzeń w tej formie. Z kolei Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad walnego zgromadzenia Spółki oraz prawidłowości podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie Spółki. Przyjęta praktyka prowadzenia obrad walnego zgromadzenia ma na celu ograniczenie ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również ryzyk prawnych, w szczególności ewentualnego podważenia podjętych uchwał walnego zgromadzenia z powodu możliwości wystąpienia opóźnień w transmisji, usterek technicznych tak po stronie Spółki, jak i akcjonariuszy biorących udział zdalnie w zgromadzeniu.

- ***Zasady 4.9.1.*** *stanowiącej, że kandydatury na członków rady powinny zostać zgłoszone w terminie umożliwiającym podjęcie przez akcjonariuszy obecnych na walnym zgromadzeniu decyzji z należytym rozeznaniem, lecz nie później niż na 3 dni przed walnym zgromadzeniem; kandydatury, wraz z kompletem materiałów ich dotyczących, powinny zostać niezwłocznie opublikowane na stronie internetowej spółki.*

  Spółka zachęca akcjonariuszy do zgłaszania kandydatur w terminie wskazanym w zasadzie 4.9.1. m.in. poprzez zamieszczenie stosownej informacji w ogłoszeniu o zwołaniu walnego zgromadzenia. Jednakże, w związku z tym, że wewnętrzne regulacje Spółki nie przewidują odmiennego niż powszechnie obowiązujące przepisy prawa trybu powoływania członków rady nadzorczej, w szczególności ograniczania terminu zgłaszania kandydatur na członków rady nadzorczej, a dotychczasowa praktyka zgłaszania kandydatur na członków rady odbiegała od wymagań zasady 4.9.1., Spółka nie ma możliwości zapewnienia, iż zasada ta będzie stosowana w przyszłości.

8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Polsat Plus 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 doświadczenie 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 Polsat Plus oraz szereg procedur wewnętrznych w zakresie systemów kontroli transakcji i procesów wynikających z działalności Spółki i Grupy.

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 uzyskiwane 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 opracowywane są przez Zarząd i przedstawiane są każdorazowo do wiadomości Rady Nadzorczej.

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 art. 129 punkcie 3 ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym (z późn. zmianami).

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. Rada Nadzorcza realizuje ten obowiązek, wykorzystując 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 posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 29 marca 2023 roku.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Zygmunt Solorz, poprzez:	**396.802.022**	**62,04%**	**576.219.523**	70,36%
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	386.745.257	60,47%	566.162.758	69,13%
Reddev Investments Limited w tym za pośrednictwem	*386.745.247*	*60,47%*	*566.162.738*	*69,13%*
Cyfrowy Polsat S.A.(1)	*88.842.485*	*13,89%*	*88.842.485*	*10,85%*
Tobias Solorz(2), w tym za pośrednictwem:	10.056.765	1,57%	10.056.765	1,23%
ToBe Investments Group Limited	*4.449.156*	*0,70%*	*4.449.156*	*0,54%*
Nationale Nederlanden PTE S.A.	**41.066.962**	**6,42%**	**41.066.962**	**5,02%**
Pozostali	**201.677.032**	**31,53%**	**201.677.032**	**24,63%**
Razem	**639.546.016**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

(1) Akcje własne nabyte w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

(2) Osoba objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

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

W dniu 10 lutego 2023 roku do Spółki wpłynęły notyfikacje wystosowane na podstawie art. 19 ust. 1 Rozporządzenia MAR od Pana Zygmunta Solorza oraz Pana Tobiasa Solorza, zawiadamiające o transakcji, w wyniku której Pan Tobias Solorz uzyskał kontrolę nad ToBe Foundation, tj. nad podmiotem, który pośrednio, tj. za pośrednictwem ToBe Investments Group Limited, posiada 4.449.156 akcji 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. 29 marca 2023 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. 19 kwietnia 2023 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 14 listopada 2022 roku (raport za trzeci kwartał 2022 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Spółki Cyfrowy Polsat S.A. będących, według najlepszej wiedzy Spółki, w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Rady Nadzorczej Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 29 marca 2023 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raportu za trzeci kwartał 2022 roku), tj. od dnia 14 listopada 2022 roku.

Imię, nazwisko / Funkcja	Stan posiadania na 14 listopada 2022	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania na 19 kwietnia 2023
Zygmunt Solorz (1) Przewodniczący Rady Nadzorczej	396.802.022	-	-	396.802.022
Tobias Solorz Członek Rady Nadzorczej(2)	5.607.609	4.449.156	-	10.056.765
Józef Birka(3) Członek Rady Nadzorczej	79.268	-	-	79.268
Marek Kapuściński Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	22.150	-	-	22.150
Tomasz Szeląg(4) Członek Rady Nadzorczej	53.810	-	-	53.810

(1) Zygmunt Solorz posiada akcje Spółki pośrednio poprzez spółki TiVi Foundation (podmiot dominujący wobec Reddev Investments Limited, który z kolei jest podmiotem dominującym wobec Cyfrowego Polsatu S.A.). W ramach pakietu akcji posiadanych przez Zygmunta Solorza wykazano 10.056.765 akcji posiadanych pośrednio i bezpośrednio przez Tobiasa Solorza.

(2) Osoba objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych. Tobias Solorz posiada akcje bezpośrednio oraz pośrednio poprzez spółkę ToBe Investments Group Limited.

(3) Wykazane akcje zostały nabyte przez Ewę Birkę, osobę blisko związaną w rozumieniu art. 19 Rozporządzenia MAR z Józefem Birką.

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

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 19 kwietnia 2023 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 14 listopada 2022 roku (raportu za trzeci kwartał 2022 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 Spółki, niż wynikające z posiadania akcji Spółki. Na dzień 31 grudnia 2022 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

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 29 marca 2023 roku, Spółka posiadała 88.842.485 akcji własnych, zwykłych stanowiących 13,89% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 88.842.485 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 10,85% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Powyższe akcje zostały nabyte w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Spółka nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

Z wyjątkiem wyżej wspomnianego ograniczenia oraz 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 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) rozwiązania i likwidacji Spółki,

j) emisji obligacji zamiennych lub obligacji z prawem pierwszeństwa, a także emisji warrantów subskrypcyjnych,

k) zbycia i wydzierżawienia przedsiębiorstwa, jego zorganizowanej części lub składników majątkowych stanowiących znaczną część przedsiębiorstwa oraz ustanawiania 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 posiadaczy akcji uprzywilejowanych co do prawa głosu i dla posiadaczy akcji zwykłych. Zastawnicy i użytkownicy, którym przysługuje prawo głosu, mają prawo uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki, jeżeli ustanowienie na ich rzecz ograniczonego prawa rzeczowego jest zarejestrowane na rachunku papierów wartościowych 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 2022 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

W skład Zarządu Spółki na dzień 1 stycznia 2022 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 2022 roku skład Zarządu nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli na dzień 31 grudnia 2022 roku przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2019	2022	2025
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	2014	2022	2025
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	2019	2022	2025
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2022	2025
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2022	2025
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2014	2022	2025

Mirosław Błaszczyk jest Prezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat S.A. od kwietnia 2019 roku. Sprawuje również funkcję Prezesa zarządu w spółkach: Polkomtel Sp. z o.o. (od kwietnia 2019 roku), Plus Pay Sp. z o.o. i Plus Finanse Sp. z o.o. oraz Członka rady nadzorczej w spółkach: Telewizji Polsat Sp. z.o.o., Info-TV-FM Sp. z o.o., Muzo FM Sp. z o.o., Plus Flota Sp. z o.o., Liberty Poland S.A. Od 2013 roku jest także Członkiem Rady Fundacji Polsat. W latach 2007-2019 piastował funkcję Prezesa zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o., a do marca 2019 r. również Prezesa zarządu w spółkach Polo TV Sp. z o.o. i Eska TV S.A.

Mirosław Błaszczyk posiada bogate doświadczenie zdobyte podczas ponad 30 lat pracy na stanowiskach zarządczych w różnych branżach. 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 roku do września 2006 roku pełnił funkcję Zastępcy Dyrektora Generalnego Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Sprawował również funkcję członka rad nadzorczych m.in. w spółkach Plus Bank S.A. i Elektrim S.A.

Ukończył studia na Wydziale Germanistyki Uniwersytetu Wrocławskiego.

Maciej Stec pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat S.A. od kwietnia 2019 roku i jest odpowiedzialny za strategię i nowe obszary rozwoju biznesowego. W Zarządzie Spółki zasiada od listopada 2014 roku. Od kwietnia 2019 roku do maja 2022 roku pełnił funkcję Wiceprezesa zarządu spółki Polkomtel Sp. z o.o., gdzie w czerwcu 2022 roku objął funkcję członka rady nadzorczej. W kwietniu 2019 roku objął stanowisko członka rady nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z.o.o. Zasiada również w radach nadzorczych spółek: ZE PAK S.A., PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., PKA-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o., PAK-Atom S.A., Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o., Grupa Interia.pl Sp. z o.o., Interia.pl Sp. z o.o., Netia S.A., Antyweb Sp. z o.o., Polsat Media S.A., Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o., Mobiem Polska Sp. z o.o., BCast Sp. z o.o., Esoleo Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o. oraz w spółkach z grupy Port Praski Sp. z o.o. Pełni również funkcję członka zarządu w spółce Polsat Ltd. oraz członka organu nadzoru w Stowarzyszeniu Program Czysta Polska.

Maciej Stec posiada wszechstronne, wieloletnie doświadczenie w obszarze telekomunikacji i mediów, 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. 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.

Maciej Stec posiada również kompetencje w dziedzinie czystej energetyki i zdobywa doświadczenie w tym obszarze poprzez zaangażowanie od roku 2020 w organy nadzorcze spółek z grupy ZE PAK S.A. oraz zarządzenie spółkami z Grupy Polsat Plus działającymi w obszarze zero- i niskoemisyjnej energetyki – Esoleo i Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery.

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 S.A. od kwietnia 2019 roku. W ramach Grupy Polsat Plus odpowiada za sieć telekomunikacyjną oraz szeroko rozumianą technologię. Dysponuje wieloletnim i wszechstronnym doświadczeniem w zarządzaniu spółkami z obszaru finansów oraz innowacyjnych technologii, takich jak informatyka i telekomunikacja. Od 2015 roku pełni funkcję członka zarządu Polkomtel Sp. z o.o., gdzie w czerwcu 2022 roku objął funkcję Wiceprezesa zarządu. Jest również Wiceprezesem zarządu w BCast Sp. z o.o. oraz zasiada w radach nadzorczych spółek Interphone Service Sp. z o.o. oraz Info-TV-FM 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 S.A. 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. W latach 2015-2022 pełniła funkcję członka zarządu Polkomtel Sp. z o.o., gdzie w czerwcu 2022 roku objęła funkcję Wiceprezesa zarządu. Pełni również funkcję Prezesa zarządu w spółce Info-TV-FM Sp. z o.o. oraz członka zarządu w spółkach Liberty Poland S.A., CPSPV1 Sp. z o.o. oraz CPSPV2 Sp. z o.o., a także członka rady nadzorczej w spółce Vindix S.A. Piastuje 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 Cyfrowy Polsat S.A. od marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową oraz zarządzanie studiami telewizyjnymi Grupy Polsat Plus.

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 dyrektor 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 w sprawie wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 była dyrektor artystyczną Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentką 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 pierwszą dyrektor Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybraną 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 S.A.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury. Jest współautorką licznych publikacji na temat ekonomii kultury. Została odznaczona za zasługi dla kultury m.in. Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski.

Katarzyna Ostap-Tomann związana jest z Grupą Polsat Plus od 2009 roku, gdzie w latach 2015-2016 roku pełniła funkcję Zastępcy Dyrektora Finansowego Grupy, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. W latach 2016-2022 pełniła funkcję członka zarządu Polkomtel Sp. z o.o., gdzie w czerwcu 2022 roku objęła stanowisko Wiceprezesa zarządu. Pełni również funkcję członka zarządu w spółkach: INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., CPE Sp. z o.o. i Polsat License Ltd. Ponadto jest Członkiem rady nadzorczej Plus Banku S.A., Premium Mobile Sp. z o.o., Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z.o.o, a także Członkiem Rady Fundacji Polsat oraz Prokurentem w HCH SPV1 Sp. z o.o.

Posiada szeroką wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, zdobytą podczas wieloletniej pracy na stanowiskach zarządczych w spółkach działających w szczególności w branżach mediowej i telekomunikacyjnej.

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 w latach 2014-2019 członka zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o.

Od 2001 roku jest członkiem Association of Chartered Certified Accountants (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 kolegialnie, 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 jakiejkolwiek 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 2022 roku zostały zawarte w Nocie 47 do sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 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, co stanowi spełnienie zasady 2.3. Dobrych Praktyk 2021. 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 2022 roku wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Zygmunt Solorz	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Marek Kapuściński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej
Jarosław Grzesiak	Członek Rady Nadzorczej
Marek Grzybowski	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu
Alojzy Nowak	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu
Tobias Solorz	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej

(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 2.3. Dobrych Praktyk 2021.

W 2022 roku skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2022 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Zygmunt Solorz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	2008	2021	2026
Marek Kapuściński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2016	2021	2026
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2021	2026
Jarosław Grzesiak	Członek Rady Nadzorczej	2021	2021	2026
Marek Grzybowski	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu	2020	2021	2026
Alojzy Nowak	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2021	2021	2026
Tobias Solorz	Członek Rady Nadzorczej	2021	2021	2026
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu	2016	2021	2026
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	2018	2021	2026

(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 2.3 Dobrych Praktyk 2021.

Zygmunt Solorz został powołany na stanowisko Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki bieżącej kadencji w czerwcu 2021 roku, a wcześniej pełnił tę funkcję w latach 2008-2016. Zygmunt Solorz jest jednym z największych inwestorów prywatnych w Polsce, prowadzącym od niemal 30 lat działalność biznesową w różnych dziedzinach gospodarki.

Jest powszechnie uznawany za jednego najbardziej renomowanych, skutecznych i osiągających sukcesy przedsiębiorców, który zbudował od podstaw największe polskie przedsiębiorstwo prywatne, powstałe na bazie polskiego kapitału. Zygmunt Solorz koncentruje swoją działalność na mediach, telekomunikacji i produkcji czystej energii.

Największym osiągnięciem i ukoronowaniem drogi biznesowej Zygmunta Solorza jest zbudowanie największej polskiej prywatnej firmy - Grupy Polsat Plus. Cyfrowy Polsat S.A., Telewizja Polsat Sp. z o.o. (których Zygmunt Solorz jest również założycielem), Polkomtel Sp. z o.o., Netia S.A. i Grupa Interia.pl tworzą dziś największą w Polsce i regionie grupę medialno-telekomunikacyjną. Od 2021 roku strategia Grupy Polsat Plus zakłada również zaangażowanie w produkcję czystej, zielonej energii. W 2021 roku do Grupy Polsat Plus dołączył również Port Praski - flagowy projekt dla Warszawy w obszarze nieruchomości.

Drugą kluczową dziedziną działalności biznesowej Pana Zygmunta Solorza jest produkcja czystej, zielonej zero- i niskoemisyjnej energii ze źródeł odnawialnych. Główne projekty energetyczne są realizowane poprzez ZE PAK oraz Grupę Polsat Plus.

W obszarze działalności inwestycyjnej Pana Solorza znajdują się również spółki zajmujące się między innymi finansami i bankowością (Plus Bank S.A.) oraz największa polska linia lotnicza prywatnych odrzutowców (Jet Story Sp. z o.o.).

Poza wymienionymi obszarami działalności biznesowej, Zygmunt Solorz angażuje się również w wiele różnych działalności filantropijnych. Jest między innymi pomysłodawcą i twórcą Fundacji Polsat, jednej z

największych w Polsce organizacji pozarządowych, która pomaga w leczeniu chorych dzieci, a także wspiera szpitale i ośrodki medyczne w całym kraju.

W 2019 roku Zygmunt Solorz powołał do życia Stowarzyszenie Program Czysta Polska. Jest to jeden z elementów realizacji wizji Zygmunta Solorza, której celem jest poprawa stanu środowiska naturalnego w Polsce, a w szczególności jakości powietrza.

Zygmunt Solorz posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego, obecnie jest m.in. Przewodniczącym Rady Nadzorczej takich spółek jak: Telewizja Polsat Sp. z o.o., Polkomtel Sp. z o.o., ZE PAK S.A. czy Grupa Interia.pl.

Marek Kapuściński wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w październiku 2016 roku, a od października 2016 roku do czerwca 2021 roku pełnił funkcję jej Przewodniczącego, wchodząc także w skład Komitetu ds. Wynagrodzeń. W czerwcu 2021 został powołany na stanowisko Wice-Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki. 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 (ang. *School of Education, Health, Nursing, and Arts Professions*) 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 (CEO, ang. *Chief Executive Oficer*, będący odpowiednikiem funkcji Prezesa zarządu) 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. Jest związany z Telewizją Polsat od początku jej działalności. 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 jej powstania, jest członkiem 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".

Jarosław Grzesiak został powołany na Członka Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2021 roku. Jest głównym doradcą Zygmunta Solorza w obszarze nadzoru właścicielskiego kontrolowanej przez Zygmunta Solorza grupy kapitałowej oraz członkiem rad nadzorczych, między innymi, Cyfrowego Polsatu, Polkomtela, Telewizji Polsat, Netii, Interii, Portu Praskiego oraz Zespołu Elektrowni Pątnów-Adamów-Konin. Absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Jagiellońskiego, a od 1995 r. adwokat.

W latach 2012-2021 pełnił funkcję partnera zarządzającego kancelarii Greenberg Traurig w Polsce, a w latach 1999-2012 funkcję partnera zarządzającego warszawskiego biura kancelarii Dewey & LeBoeuf. Wcześniej, w latach 1995-1999 był dyrektorem Departamentu Prawnego PepsiCo, Inc. odpowiedzialnym za Polskę i Europę Środkowo-Wschodnią.

Prowadził szereg transakcji na rynkach kapitałowych, w tym emisje i oferty publiczne akcji oraz obligacji, w Polsce oraz na rynkach międzynarodowych; fuzji i przejęć; private equity, a także restrukturyzacje i prywatyzacje przedsiębiorstw.

Za działalność na rzecz rozwoju polskiej gospodarki i rynku kapitałowego został odznaczony Złotym Krzyżem Zasługi. W 2018 r. został wyróżniony tytułem „Prawnik Trzydziestolecia" przyznanym przez dziennik Rzeczpospolita oraz Polski Związek Pracodawców Prawniczych. W 2011 r. magazyn American Lawyer przyznał mu prestiżowe wyróżnienie „Dealmaker of the Week". Najważniejsze międzynarodowe i polskie rankingi prawne: Chambers and Partners, IFLR, EMEA Legal 500, a także Rzeczpospolita przez ponad 15 lat wskazywały Jarosława Grzesiaka, jako czołowego prawnika w Polsce w zakresie fuzji i przejęć, rynków kapitałowych, private equity oraz bankowości i finansów.

Zasiada w Radzie Dyrektorów Atlantic Council, jest członkiem Young Presidents' Organization - Gold oraz American Chamber of Commerce.

Marek Grzybowski został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2020 roku, jest Przewodniczącym Komitetu Audytu. Dr prof. ucz. 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 z dnia 10 czerwca 2016 r. 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 te 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.

Alojzy Nowak został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2021 roku. W 1984 roku ukończył studia magisterskie w SGPiS (obecnie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie), w 1991 roku uzyskał tytuł doktora, a w 1995 roku — doktora habilitowanego. W 1992 roku studiował ekonomię na University of Illinois w Urbana-Champaign, USA. W 1993 roku odbył studia w zakresie bankowość, finanse i ubezpieczenia na Uniwersytecie w Exeter w Wielkiej Brytanii, w 1996 roku odbył studia w zakresie

ekonomii międzynarodowej na Free University of Berlin, a w 1997 roku studia w zakresie International Economics at RUCA (Antwerpia). W 2002 roku uzyskał tytuł profesora nauk ekonomicznych.

Jest laureatem wielu nagród i wyróżnień, m.in. Nagrody Rektora za osiągnięcia naukowe (corocznie od 1997 r.), Nagrody Ministra Edukacji za książkę pt.: "Integracja europejska. Szansa dla Polski?" oraz książkę pt. „Banki a gospodarstwa domowe - dynamika rozwoju". Jest członkiem licznych organizacji naukowych i rad programowych czasopism, m.in. jako członek kolegium redakcyjnego "Foundations of Management", "Journal of Interdisciplinary Economics", "Yearbook on Polish European Studies" oraz "Mazovia Regional Studies", członkiem Rady Programowej "Gazety Bankowej", recenzentem PWE SA Warszawa. Wieloletni członek Kapituły Godła "Teraz Polska" oraz członek Rady Naukowej „Studia Europejskie".

Wiedzę i doświadczenie zdobywał pracując m.in. jako kierownik Zakładu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, kierownik Katedry Gospodarki Narodowej na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, dyrektor Centrum Europejskiego Uniwersytetu Warszawskiego, prodziekan Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego ds. Współpracy z Zagranicą, dziekan Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz prorektor ds. Badań Naukowych i Współpracy Uniwersytetu Warszawskiego. Przez 15 lat był także kierownikiem Katedry Finansów w Akademii Leona Koźmińskiego. Poza Uniwersytetem Warszawskim wykłada we Francji, Wielkiej Brytanii, USA, Rosji, Chinach, w Korei, w Niemczech.

Ponadto pełnił bądź pełni funkcje doradcy premiera, doradcy Ministra Rolnictwa, Ministra Finansów, prezesa Akademickiego Związku Sportowego w Polsce, jak również na Uniwersytecie Warszawskim, członka komitetu doradczego NewConnect przy Zarządzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., członka Rady Fundacji Narodowego Banku Polskiego, przewodniczącego Rady Naukowej Narodowego Banku Polskiego. Na przestrzeni lat był lub jest członkiem rad nadzorczych, w tym m.in. PTE WARTA S.A., PKO BP S.A., JSW S.A., ZE PAK S.A., PZU S.A., Banku Millennium S.A. Był Przewodniczącym i Wiceprzewodniczącym rady nadzorczej EUROLOT S.A.

Jest członkiem Narodowej Rady Rozwoju, powołanym przez Prezydenta Andrzeja Dudę.

W grudniu 2018 r. wraz z 22 wybitnymi ekonomistami z całego świata — wśród których jest 4 laureatów Nagrody Nobla — został członkiem Rady Naukowej Instytutu Nowej Ekonomii Strukturalnej na Uniwersytecie w Pekinie.

Tobias Solorz został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w czerwcu 2021 roku. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Warszawskiego.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w obszarach telekomunikacji, finansów i kontrolingu. Karierę zawodową rozpoczął w 2003 roku w Telewizji Polsat Sp. z o.o. W latach 2007-2008 pełnił funkcję Menedżera ds. Promocji w Cyfrowym Polsacie. W latach 2008-2010 pełnił funkcję członka zarządu Sferia S.A., gdzie do marca 2011 roku pełnił również funkcję Dyrektora ds. Marketingu, Reklamy, Sprzedaży i Operacji. Od listopada 2011 roku zasiadał w zarządzie spółki Polkomtel Sp. z o.o., operatora sieci Plus, w której od lutego 2014 roku do marca 2019 roku pełnił funkcję Prezesa zarządu. Tobias Solorz zasiadał również w latach 2014-2019 w Zarządzie Cyfrowego Polsatu S.A., początkowo na stanowisku Członka Zarządu, od grudnia 2014 roku Wiceprezesa Zarządu, a od 2016 roku do 2019 roku Prezesa Zarządu.

Aktualnie Pan Tobias Solorz pełni funkcje nadzorcze w wybranych spółkach wchodzących w skład grup kapitałowych spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, w tym Cyfrowy Polsat S.A., ZE PAK S.A. oraz Asseco Poland S.A.

Ponadto jest członkiem Rady Fundacji Polsat, jednej z największych w Polsce organizacji pozarządowych, która pomaga w leczeniu chorych dzieci, a także wspiera szpitale i ośrodki medyczne w całym kraju.

Tomasz Szeląg jest Członkiem Rady Nadzorczej Spółki od października 2016 roku, w ramach której pełni funkcję Przewodniczącego 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. Poza Spółką został powołany w skład rad nadzorczych m.in. Polkomtel Sp. z o.o., Telewizja Polsat Sp. z o.o., Netia S.A., Polsat Media Sp. z o.o., Grupa Interia.pl Sp. z o.o, ZE PAK S.A., PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., PAK-PCE Biopaliwa i Wodór, PAK-Atom, Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery oraz Port Praski Sp. z o.o.

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. Równolegle z karierą naukową rozwijał karierę zawodową, zdobywając doświadczenia na stanowiskach menadżerskich w obszarze finansów i inwestycji. Od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź S.A., a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego, by we wrześniu 2004 roku zostać Dyrektorem tego Departamentu. W grudniu 2004 roku został Dyrektorem Departamentu Zabezpieczeń KGHM i funkcję tę pełnił do marca 2007 roku. Od kwietnia 2007 roku do czerwca 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. W Telefonii Dialog S.A. odpowiadał za zarządzanie finansami, księgowość, kontroling i budżetowanie, nadzór właścicielski i inwestycje kapitałowe, logistykę i zakupy, zarządzanie projektami oraz IT.

Od maja 2009 roku do września 2016 roku pełnił w Cyfrowym Polsacie funkcję Członka Zarządu ds. Finansów i odpowiadał za szeroko rozumiane finanse w całej grupie kapitałowej. W latach 2010-2016 roku zasiadał w zarządach licznych spółek z Grupy Polsat Plus, w tym: Telewizja Polsat (2011-2014), INFO-TV-FM (2012-2016), CPSPV1 i CPSPV2 (2013-2016), Plus TM Management (2014-2016) oraz Polkomtel (2014-2016). 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).

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 wpierania 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 założycielem między innymi takich firm jak Frenzy Sp. z o.o., zajmującej się międzynarodową realizacją wydarzeń e-sportowych i gamingowych, a od 2018 roku produkcją audycji dla programu Polsat Games, która z końcem 2021 roku została sprzedana do ESE Entertainment, kanadyjskiej grupy rozrywkowej i technologicznej zajmującej się grami i e-sportem. Jest również założycielem i współwłaścicielem spółki Golden Coil Sp. z o.o., prowadzącej działalność w obszarze marketingu i reklamy internetowej.

Od marca 2016 roku zasiada w radzie nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z o.o., czołowego nadawcy na polskim rynku telewizyjnym. W czerwcu 2018 roku został powołany w skład rad nadzorczych spółki Cyfrowy Polsat S.A., spółki dominującej Grupy Polsat Plus oraz spółki Netia S.A., jednego z największych polskich operatorów telekomunikacyjnych wchodzącego w skład Grupy Polsat Plus. W kwietniu 2019 roku został powołany do rady nadzorczej Polkomtel Sp. z o.o., operatora sieci Plus. Od lipca 2020 roku zasiada w radach nadzorczych Asseco Poland S.A. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o., a od listopada 2020 roku także w radzie nadzorczej Grupy Interia.pl Sp. z o.o. W maju 2021 roku został powołany do rady nadzorczej Asseco Cloud Sp. z o.o. Od grudnia 2021 roku pełni funkcje nadzorcze w wybranych spółkach celowych należących do Port Praski Sp. z o.o. W marcu 2022 roku został powołany do rady nadzorczej ZE PAK S.A. Od stycznia 2023 roku zasiada w radach nadzorczych spółek Interia.pl, Liberty Poland, InterPhone Service oraz PAK-Polska Czysta Energia.

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 kolegialnie, 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: spółki Telewizja Polsat sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółki Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółki 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 jakiejkolwiek 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 jakiejkolwiek 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 jakichkolwiek 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 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 2022 roku uchwały Rady Nadzorczej podejmowane były w trybie przewidzianym w art. 21 ust. 4 Statutu Spółki oraz § 5 ust. 4 Regulaminu Rady Nadzorczej, tj. w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Poniższa tabela przedstawia frekwencję udziału w głosowaniach Członków Rady Nadzorczej w 2022 roku.

Członek Rady Nadzorczej	Frekwencja
Zygmunt Solorz	100%
Marek Kapuściński	100%
Józef Birka	100%
Jarosław Grzesiak	100%
Marek Grzybowski	100%
Alojzy Nowak	100%

Tobias Solorz	100%
Tomasz Szeląg	100%
Piotr Żak	100%

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 2022 roku wchodzili następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Marek Grzybowski	Przewodniczący Komitetu Audytu Niezależny Członek Rady Nadzorczej
Alojzy Nowak	Niezależny Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej

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.

W ciągu 2022 roku skład Komitetu Audytu pozostawał bez zmian.

W 2022 roku odbyły się 4 posiedzenia Komitetu Audytu w trybie zdalnym, na których podejmowane były uchwały przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję członków Komitetu Audytu w posiedzeniach w 2022 roku:

Członek Komitetu Audytu	Frekwencja
Marek Grzybowski	100%
Alojzy Nowak	100%
Tomasz Szeląg	100%

W Spółce funkcjonuje ponadto **Komitet do spraw Wynagrodzeń,** w skład którego na dzień 1 stycznia 2022 roku wchodzili następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Tomasz Szeląg	Przewodniczący Komitetu do spraw Wynagrodzeń Członek Rady Nadzorczej
Marek Kapuściński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

W ciągu 2022 roku skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń pozostawał bez zmian.

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.

Spośród członków Komitetu Audytu, ustawowe kryteria niezależności spełniają Marek Grzybowski i Alojzy Nowak.

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 z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorcze publicznym, 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 Plus, w szczególności dotyczących struktury kapitałowej i składu organów spółek z Grupy Polsat Plus oraz stosunków prawnych pomiędzy ww. osobami oraz Spółką i spółkami z Grupy Polsat Plus.

Członkowie Komitetu Audytu: Marek Grzybowski, Alojzy Nowak i Tomasz Szeląg posiadają wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych, które zostały nabyte w trakcie studiów, kariery naukowej i/lub bogatej praktyki zawodowej.

Tomasz Szeląg posiada ponadto wiedzę i umiejętności z zakresu branż, w których działa Grupa, nabytą podczas wieloletniej kariery zawodowej na kluczowych stanowiskach menedżerskich w Grupie Polsat Plus, 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. 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 firmę audytorską (w Statucie Spółki określaną jako biegły rewident) dla wykonania badania ustawowego jest Rada Nadzorcza Spółki, zaś organem zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki jest Walne Zgromadzenie Spółki.
- Pierwsza umowa z firmą audytorską na przeprowadzenie badania ustawowego sprawozdań Spółki zawierana jest na okres 2 lat, z możliwością przedłużenia na kolejne dwuletnie lub trzyletnie okresy z zastrzeżeniem, że łączny okres przeprowadzania badania ustawowego nie może trwać dłużej niż dziesięć lat, a kluczowy biegły rewident nie może przeprowadzać badania ustawowego przez okres dłuższy niż pięć lat. Rozwiązanie umowy z firmą audytorska jest możliwe w przypadku zaistnienia uzasadnionej podstawy.
- Komitet Audytu opracowuje politykę wyboru firmy audytorskiej oraz określa procedurę wyboru firmy audytorskiej, która ma przeprowadzić badanie ustawowe. Komitet Audytu ma swobodę określenia procedury wyboru. Komitet Audytu może zlecić Zarządowi Spółki lub wybranym przez siebie pracownikom Spółki realizację 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 10 ostatnich lat, bądź jeśli wykonywała uprzednio przez ciągły okres 10 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*)*.
  - w przypadku, w którym wybór firmy audytorskiej jest przeprowadzany w trakcie roku objętego przedmiotowym badaniem, 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 usług zabronionych w rozumieniu art. 136. ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także w poprzednim roku obrotowym usług dotyczących opracowania i wdrażania procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowywaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywania i wdrażania technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej.

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 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym. Komitet Audytu czuwa także nad zgodnością z prawem wykonywanych prac.
- Do usług dozwolonych zalicza się:
  - usługi przeprowadzania procedur należytej staranności (*due dilligence*) w zakresie kondycji ekonomiczno-finansowej;
  - usługi wydawania listów poświadczających wykonywane w związku z prospektem emisyjnym badanej jednostki, przeprowadzane zgodnie z krajowym standardem usług pokrewnych i polegające na przeprowadzaniu uzgodnionych procedur;
  - usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro forma, prognoz wyników lub wyników szacunkowych, zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki;
  - badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, o którym mowa w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującym dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam;
  - weryfikacja pakietów konsolidacyjnych;
  - potwierdzanie spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanych przez daną firmę audytorską sprawozdań finansowych;
  - usługi atestacyjne w zakresie sprawozdawczości dotyczącej ładu korporacyjnego, zarządzania ryzykiem oraz społecznej odpowiedzialności biznesu;
  - usługi polegające na ocenie zgodności informacji ujawnianych przez instytucje finansowe i firmy inwestycyjne z wymogami w zakresie ujawniania informacji dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zmiennych składników wynagrodzeń;
  - poświadczenia dotyczące sprawozdań lub innych informacji finansowych przeznaczonych dla organów nadzoru, rady nadzorczej lub innego organu nadzorczego spółki lub właścicieli, wykraczające poza zakres badania ustawowego i mające pomóc tym organom w wypełnianiu ich ustawowych obowiązków.

Komitet Audytu przedstawia Radzie Nadzorczej rekomendację w odniesieniu do wyboru firmy audytorskiej.

W roku obrotowym 2018 Komitet Audytu rekomendował Radzie Nadzorczej wybór spółki Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie do zbadania sprawozdań finansowych Spółki oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej Spółki za lata 2018-2019. Rekomendacja spełniała warunki zawarte w przyjętej polityce wyboru firmy audytorskiej i została sporządzona w następstwie zorganizowanej przez Spółkę procedury wyboru spełniającej obowiązujące kryteria. Rekomendacja została przyjęta przez Radę Nadzorczą.

Dodatkowo Komitet Audytu przedkłada Zarządowi Spółki zalecenia mające na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

8.7.5. 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 Spółki 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 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2022	2021
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,6	0,7
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi	3,0	2,2
Razem	**3,6**	**2,9**

W roku obrotowym 2022 Ernst & Young Audyt Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. świadczyła następujące dozwolone usługi niebędące badaniem: (i) przeglądu sprawozdań finansowych, (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 oraz (iii) badania sprawozdań o wynagrodzeniach Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki, na wykonanie których uzyskała zgodę Komitetu Audytu.

8.7.6. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Zasady wynagradzania Członków Rady Nadzorczej regulowane są Polityką Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej. Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w 2022 roku zostały zawarte w Nocie 48 do sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

8.8. Informacja na temat polityki wynagrodzeń spółki Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 23 lipca 2020 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, 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 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.

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 Plus 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.

Sprawozdania o wynagrodzeniach Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki są publikowane na stronie internetowej Grupy Polsat Plus.

8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę

W Grupie Polsat Plus została przyjęta Polityka Różnorodności i Poszanowania Praw Człowieka, której celem jest wspieranie realizacji celów biznesowych Grupy. Pozwala ona lepiej odpowiadać na oczekiwania

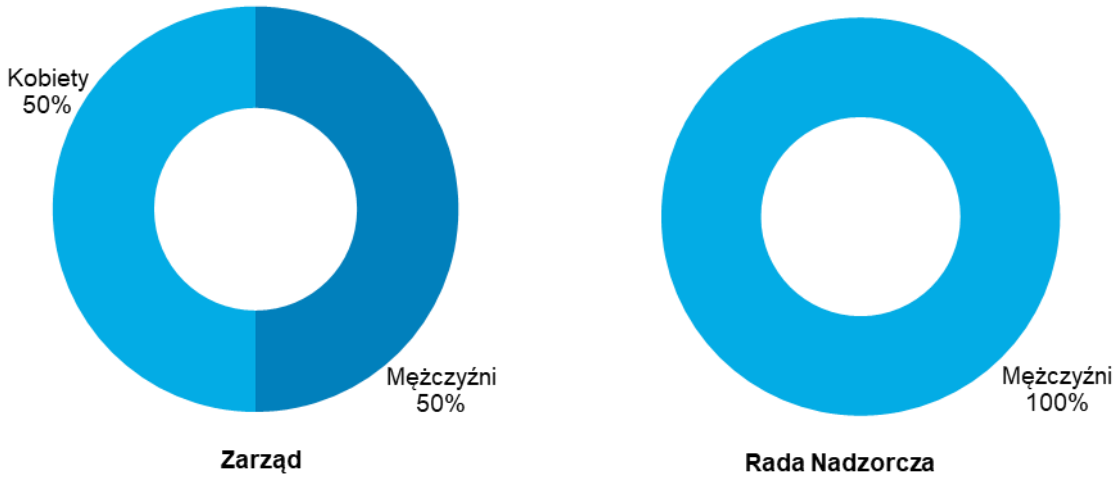
pracowników, wykorzystać w pełni ich potencjał oraz pomaga dostosowywać się spółkom wchodzącym w skład Grupy do zmian zachodzących na rynku pracy. Wierzymy, że różnorodność stanowi jedno ze źródeł naszej przewagi konkurencyjnej, a konfrontacja różnych poglądów, opinii, stylów pracy, umiejętności i doświadczeń generuje nową jakość i pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe.

Podstawowymi zasadami naszej Polityki Różnorodności 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 Plus 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 przede wszystkim 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.

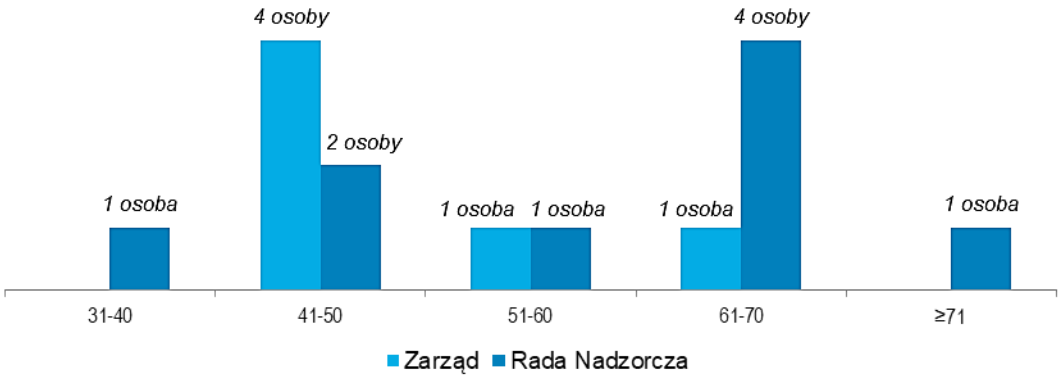
**Struktura zatrudnienia Członków Zarządu
i Rady Nadzorczej ze względu na płeć w 2022 roku**



Na dzień 31 grudnia 2022 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 na dzień 31 grudnia 2022 r.



Mirosław Błaszczyk
Prezes Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu

Jacek Felczykowski
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz
Członek Zarządu

Warszawa, 19 kwietnia 2023 roku

Definicje i słowniczek pojęć technicznych

Termin	Definicja
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (*Business to Business*).
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 (*Business to Consumer*).
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.
Kredyt Rewolwingowy CP	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP kredyt rewolwingowy (*Revolving Facility Loan*) 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 (*Revolving Facility Loan*) 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 (*Term Facility Loan*) 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 (*Term Facility Loan*) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 mln zł o terminie spłaty do 30 września 2024 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 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 z dnia 29 stycznia 2020 roku.
Obligacje Serii D	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii D o łącznej wartości nominalnej 2,67 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 16 grudnia 2022 roku.

Termin	Definicja
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.
Umowa Kredytów CP, SFA CP	Umowa kredytów (*Senior Facilities Agreement*) 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 (*Senior Facilities Agreement*) 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.

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.
ARPU na klienta B2C/B2B	Średni miesięczny przychód detaliczny od klienta B2C lub B2B wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym.
ARPU na RGU prepaid	Średni miesięczny przychód detaliczny wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym w przeliczeniu na jednostkę RGU prepaid.

Termin	Definicja
Catch-up TV	Usługi polegające na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym. Cyfrowy Polsat świadczy te usługi od 2011 roku.
Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)	Rozwiązanie umowy z Klientem B2C w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym. Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12-miesięcznym okresie.
Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. 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.
DTH	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
DTT	Naziemna telewizja cyfrowa (*Digital Terrestrial Television*).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (*Digital Video Broadcasting – Terrestrial*).
DVB-T2	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej drugiej generacji (*Digital Video Broadcasting – Terrestrial Second Generation*).
ERP	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganiu zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych (*enterprise resource planning*).
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (*Fixed Termination Rate*).
GRP	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat (*Gross Rating Point*).

Termin	Definicja
HSPA/HSPA+	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS (*High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus*). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier (*Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier*). Umożliwia transmisję danych z prędkością dochodzącą maksymalne do 42 Mb/s w przypadku przesyłania danych do użytkownika i do 5,7 Mb/s w przypadku przesyłania danych do sieci.
IPTV	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP (*Internet Protocol Television*).
Klient	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadającą osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym. Klient identyfikowany jest na poziomie unikalnego numeru PESEL, NIP lub REGON.
Lokalizacja	(inaczej: site/maszt/wieża lub konstrukcja dachowa) - pojedyncza konstrukcja stalowa zlokalizowana w wyodrębnionym regionie geograficznym, zapewniająca możliwość instalacji jednej lub kilku stacji bazowych celem dostarczenia sygnału radiowego do terminali ruchomych użytkowników końcowych w obrębie tego regionu.
LTE	*Long Term Evolution* - standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych określany również jako 4G. Na bazie kanału częstotliwości o szerokości ograniczonej do maksymalnie 20 MHz pozwala na osiągnięcie prędkości transmisji danych do 150 Mb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 2x2).
LTE Advanced	Kolejny standard bezprzewodowego przesyłu danych czwartej generacji (4G), istotnie poprawiający parametry standardu LTE. Poprzez umożliwienie agregacji pasm z różnych częstotliwości (łącznie maksymalnie do 100 MHz) pozwala na znaczące zwiększenie maksymalnej prędkości transmisji do 3 Gb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 8x8).
MIMO	(ang. *Multiple Input, Multiple Output*) 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 (*Mobile Termination Rate*).
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
ODU-IDU	ang. *Outdoor Unit Indoor Unit*, autorskie rozwiązanie Grupy Polsat Plus oparte o zestaw obejmujący zewnętrzny modem LTE (ODU) i domowy router WiFi (IDU), które zwiększa efektywny zasięg i poprawia jakość sygnału LTE.

Termin	Definicja
OTT (Over-The-Top)	Sposób dostarczania treści lub telewizji za pośrednictwem sieci Internet bez bezpośredniego zaangażowania dostawcy usługi dostępu do internetu (tzw. sieć otwarta).
PPV	Usługi płatnego dostępu do wybranych treści programowych (*pay-per-view*).
realni użytkownicy	Szacowana liczby osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej (Real Users).
RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna, generująca przychód detaliczny usługa płatnej telewizji świadczonej w dowolnej technologii, dostępu do Internetu mobilnego lub przewodowego lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
Stacja bazowa	(inaczej: stacja przekaźnikowa / BTS / Base Transceiver Station / nadajnik / nodeB / eNodeB) - urządzenie wyposażone w anteny nadawczo-odbiorcze, łączące terminal ruchomy (np. telefon komórkowy, router mobilny) z częścią transmisyjną sieci telekomunikacyjnej. Stacja bazowa wykorzystuje pojedynczą technologię na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).

Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego dokumentu, sporządzonego w formacie xhtml.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

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

Spis treści

Zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego **4**
Skonsolidowany rachunek zysków i strat **5**
Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego **6**
Skonsolidowany bilans **7**
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych **9**
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym **11**
Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego **13**
Informacje ogólne 13
1. Działalność Jednostki Dominującej 13
2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej 13
3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej 14
4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego 14
5. Struktura Grupy 15
Zasady stosowane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego 25
6. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji 25
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 trwałe 50
17. Wartość firmy 52
18. Marki 52
19. Test na utratę wartości (w tym wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania) 54
20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne 57
21. Prawa do użytkowania 61
22. Aktywa programowe 63
23. Nieruchomości inwestycyjne 63
24. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie 64
25. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe 64
26. Zapasy 65
27. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności 65

28. Pozostałe aktywa obrotowe 66
29. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty 66
30. Kapitały 67
31. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały 69
32. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek 70
33. Zobowiązania z tytułu obligacji 71
34. Zobowiązania z tytułu leasingu 71
35. Grupa jako leasingodawca 72
36. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS 73
37. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy 73
38. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe 73
Pozostałe informacje 75
39. Nabycie spółek zależnych 75
40. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych 92
41. Instrumenty finansowe 93
42. Zarządzanie kapitałem 113
43. Segmenty działalności 114
44. Transakcje barterowe 118
45. Transakcje z podmiotami powiązanymi 118
46. Zobowiązania warunkowe 120
47. Wynagrodzenia Członków Zarządu 123
48. Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej 124
49. Istotne umowy i wydarzenia 124
50. Wydarzenia po dacie bilansowej 132
51. Inne ujawnienia 133
52. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia 134
Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku 140
53. Skonsolidowany rachunek zysków i strat 140
54. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego 141
55. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów 141
56. Koszty operacyjne 142
57. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto 142
58. Koszty finansowe, netto 143

Zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W dniu 19 kwietnia 2023 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 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 901,1 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 936,9 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2022 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 32.306,6 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 2.820,6 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 426,2 zł

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

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

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		

Warszawa, 19 kwietnia 2023 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	9	12.915,3	12.444,0
Koszty operacyjne	10	(11.399,8)	(10.305,5)
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej		153,2	3.680,6
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		(26,5)	(22,7)
Zysk z działalności operacyjnej		**1.642,2**	**5.796,4**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	11	23,5	(26,9)
Koszty finansowe, netto	12	(649,9)	(178,8)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		94,5	75,4
Zysk brutto za okres		**1.110,3**	**5.666,1**
Podatek dochodowy	13	(209,2)	(1.251,6)
Zysk netto za okres		**901,1**	**4.414,5**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		900,0	4.408,8
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		1,1	5,7
Podstawowy zysk na jedną akcję w złotych	15	**1,62**	**6,95**
Rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	15	**1,62**	**6,95**

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zysk netto za okres	**901,1**	**4.414,5**
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		
Zyski/(straty) aktuarialne	2,9	2,3
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		
Wycena instrumentów zabezpieczających	9,2	17,3
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	23,7	10,9
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	**35,8**	**30,5**
Zysk całkowity za okres	**936,9**	**4.445,0**
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	934,6	4.439,3
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	2,3	5,7

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zestawy odbiorcze	16	282,0	284,0
Inne rzeczowe aktywa trwałe	16	3.600,9	3.326,9
Wartość firmy	17	10.818,1	10.802,0
Relacje z klientami	20	643,7	1.005,7
Marki	18	2.060,9	2.069,6
Inne wartości niematerialne	20	3.340,6	2.374,1
Prawa do użytkowania	21	527,0	696,5
Długoterminowe aktywa programowe	22	501,8	739,4
Nieruchomości inwestycyjne	23	647,0	28,4
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	24	79,8	73,5
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	25	930,0	777,1
Udzielone pożyczki długoterminowe	25	325,6	57,1
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	25	1.918,0	1.845,2
udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach wycenianych metodą praw własności		*1.884,2*	*1.764,4*
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	41	*17,4*	*23,0*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	99,9	80,2
Aktywa trwałe razem		**25.775,3**	**24.159,7**
Krótkoterminowe aktywa programowe	22	699,2	630,6
Aktywa z tytułu kontraktów		362,9	418,0
Zapasy	26	1.162,4	595,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	27	2.751,3	2.435,0
Udzielone pożyczki	25	250,5	15,3
Należności z tytułu podatku dochodowego		5,0	4,5
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	24	217,3	226,8
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:	28	137,2	107,1
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	41	*63,9*	*60,9*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	29	808,5	3.632,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	29	9,3	11,9
Aktywa obrotowe razem		**6.403,6**	**8.077,3**
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	49	**127,7**	**-**
Aktywa razem		**32.306,6**	**32.237,0**

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Kapitał zakładowy	30	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	30	7.174,0	7.174,0
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych		51,9	32,1
Pozostałe kapitały	30	2.815,9	2.801,3
Zyski zatrzymane		8.057,6	7.823,6
Akcje własne	30	(2.854,7)	(2.461,0)
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		**15.270,3**	**15.395,6**
Udziały niekontrolujące	30	540,5	(11,0)
Kapitał własny razem		**15.810,8**	**15.384,6**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	32	6.624,8	7.671,8
Zobowiązania z tytułu obligacji	33	1.900,4	1.942,1
Zobowiązania z tytułu leasingu	34	345,6	497,5
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	978,7	794,9
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym	37	330,9	319,8
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	41	*4,3*	-
Zobowiązania długoterminowe razem		**10.180,4**	**11.226,1**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	32	1.512,6	1.072,7
Zobowiązania z tytułu obligacji	33	176,0	66,4
Zobowiązania z tytułu leasingu	34	178,6	201,1
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	36	-	139,9
Zobowiązania z tytułu kontraktów		606,8	650,8
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym	38	3.767,1	2.531,2
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	41	*2,1*	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		74,3	964,2
Zobowiązania krótkoterminowe razem		**6.315,4**	**5.626,3**
Zobowiązania razem		**16.495,8**	**16.852,4**
Pasywa razem		**32.306,6**	**32.237,0**

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zysk netto		**901,1**	**4.414,5**
Korekty:		**2.072,4**	**(724,8)**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	10	1.829,0	1.903,2
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(587,1)	(645,0)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		668,6	558,8
Odsetki		660,6	299,4
Zmiana stanu zapasów		(82,5)	(295,4)
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(0,9)	(25,7)
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw		(218,6)	(55,0)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		55,1	119,7
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów		(48,1)	(30,6)
Strata z tytułu różnic kursowych, netto		14,6	(1,9)
Podatek dochodowy		209,2	1.251,6
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych		(113,1)	(110,0)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(94,5)	(75,4)
Zysk ze sprzedaży udziałów/akcji w jednostce zależnej/stowarzyszonej		(153,2)	(3.680,6)
Inne korekty		(66,7)	62,1
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		**2.973,5**	**3.689,7**
Podatek dochodowy zapłacony		(1.278,4)	(463,0)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		66,6	7,6
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		**1.761,7**	**3.234,3**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(776,9)	(924,1)
Nabycie wartości niematerialnych		(337,5)	(234,7)
Płatności z tytułu koncesji		(514,0)	(159,4)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	39	(266,5)	(946,4)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych	40	(4,9)	(500,0)
Podwyższenie kapitału w jednostce stowarzyszonej	49	(473,8)	-
Wpływ ze zbycia udziałów/akcji w jednostce zależnej/stowarzyszonej		757,4	7.111,9
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		78,2	5,7
Pożyczki udzielone		(686,9)	(64,9)
Spłata udzielonych pożyczek		272,5	1,0
Nabycie obligacji		-	(27,8)
Wykup obligacji wraz z odsetkami		-	8,6
Otrzymane dywidendy od jednostki stowarzyszonej		64,0	59,2
Inne wpływy/(wypływy)		11,8	(1,2)
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		**(1.876,6)**	**4.327,9**

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	32	141,2	1.665,0
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	32	(1.045,1)	(2.682,8)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje		(616,9)	(208,2)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu	34	(196,4)	(335,4)
Spłata odsetek od leasingu	34	(20,2)	(32,4)
Wypłacona dywidenda Jednostki Dominującej		(660,8)	(1.186,2)
Wpływy/(wypływy) z tytułu realizacji instrumentów pochodnych		109,4	(37,4)
Nabycie akcji własnych [1]	49	(393,9)	(2.464,0)
Inne wypływy		(23,0)	(1,5)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		**(2.705,7)**	**(5.282,9)**
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		**(2.820,6)**	**2.279,3**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		**3.644,3[2]**	**1.365,8[3]**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		(5,9)	(0,8)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		**817,8[4]**	**3.644,3[2]**

[1] Obejmuje zapłatę za koszty związane z nabyciem akcji własnych
[2] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,9 zł
[3] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,4 zł
[4] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 9,3 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane [1]	Akcje własne	**Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej**	**Udziały niekon-trolujące**	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2022	**25,6**	**7.174,0**	**32,1**	**2.801,3**	**7.823,6**	**(2.461,0)**	**15.395,6**	**(11,0)**	**15.384,6**
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach	-	-	-	-	(660,8)	-	(660,8)	(4,4)	**(665,2)**
Nabycie akcji własnych	-	-	-	(0,2)	-	(393,7)	(393,9)	-	**(393,9)**
Efekt nabycia jednostek zależnych (patrz nota 39)	-	-	-	-	(5,2)	-	(5,2)	553,6	**548,4**
Zysk całkowity	-	-	19,8	14,8	900,0	-	934,6	2,3	**936,9**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	*9,2*	-	-	*9,2*	-	***9,2***
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	-	-	*19,8*	*2,7*	-	-	*22,5*	*1,2*	***23,7***
Zyski/(straty) aktuarialne	-	-	-	*2,9*	-	-	*2,9*	-	***2,9***
Zysk netto za okres	-	-	-	-	*900,0*	-	*900,0*	*1,1*	***901,1***
Stan na 31 grudnia 2022	**25,6**	**7.174,0**	**51,9**	**2.815,9**	**8.057,6**	**(2.854,7)**	**15.270,3**	**540,5**	**15.810,8**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2022 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane [1]	Akcje własne	**Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej**	**Udziały niekon-trolujące**	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2021	**25,6**	**7.174,0**	**21,2**	**99,7**	**7.112,3**	**-**	**14.432,8**	**(6,6)**	**14.426,2**
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach	-	-	-	-	(767,5)	-	(767,5)	(6,0)	**(773,5)**
Nabycie akcji własnych	-	-	-	(15,0)	-	(2.461,0)	(2.476,0)	-	**(2.476,0)**
Wydzielenie na potrzeby programu nabycia akcji własnych	-	-	-	2.930,0	(2.930,0)	-	-	-	**-**
Wycena opcji put	-	-	-	(106,7)	-	-	(106,7)	654,7	**548,0**
Efekt nabycia jednostki zależnej	-	-	-	(126,3)	-	-	(126,3)	(658,8)	**(785,1)**
Zysk całkowity	-	-	10,9	19,6	4.408,8	-	4.439,3	5,7	**4.445,0**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	*17,3*	-	-	*17,3*	-	***17,3***
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	-	-	*10,9*	-	-	-	*10,9*	-	***10,9***
Zyski/(straty) aktuarialne	-	-	-	*2,3*	-	-	*2,3*	-	***2,3***
Zysk netto za okres	-	-	-	-	*4.408,8*	-	*4.408,8*	*5,7*	***4.414,5***
Stan na 31 grudnia 2021	**25,6**	**7.174,0**	**32,1**	**2.801,3**	**7.823,6**	**(2.461,0)**	**15.395,6**	**(11,0)**	**15.384,6**

[1] Obejmuje kapitał tworzony na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Na dzień 31 grudnia 2021 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku

Informacje ogólne

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

1. Działalność Jednostki Dominującej

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

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

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w trzech segmentach:

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

2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej

- 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.

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Zygmunt Solorz — Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Marek Kapuściński — Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka — Członek Rady Nadzorczej,
- Jarosław Grzesiak — Członek Rady Nadzorczej,
- Marek Grzybowski — Członek Rady Nadzorczej,
- Alojzy Nowak — Członek Rady Nadzorczej,
- Tobias Solorz — Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szeląg — Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Żak — Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi do stosowania w Unii Europejskiej (MSSF UE). Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku z zasadami zastosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2021 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, z wyjątkiem zastosowania nowych lub zmienionych standardów, interpretacji obowiązujących dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2022 roku i później.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2022 roku weszły w życie:

- 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”.

Nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2022 roku nie mają istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- MSSF 17 „Umowy ubezpieczeniowe” oraz zmiany do MSSF 17,
- Zmiany do MSSF 17 „Umowy ubezpieczeniowe” – pierwsze zastosowanie MSSF 17 i MSSF 9 – informacje porównawcze,
- Zmiany do MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” – klasyfikacja zobowiązań jako krótko- i długoterminowe,
- Zmiany do MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” oraz Wytyczne Rady MSSF – ujawnienia dotyczące polityki rachunkowości,
- Zmiany do MSR 8 „Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów” - definicja szacunków księgowych,
- Zmiany do MSR 12 „Podatek dochodowy” - Podatek odroczony dotyczący aktywów i zobowiązań wynikających z pojedynczej transakcji,
- Zmiany do MSSF 16 „Leasing” - Zobowiązanie leasingowe w transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego.

Przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregokolwiek 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 2022 roku obejmuje następujące jednostki:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostka Dominująca:				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Sp. z o.o. (dawniej Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.)(p)	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%
Polsat Investments Ltd.	3, Krinou Agios Athanasios, 4103 Limassol, Cypr	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%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
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 dekoderów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	**	**

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polo TV Sp. z o.o. (dawniej Lemon Records Sp. z o.o.)[e]	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Netia S.A.[b][f][g][h]	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	100%	99,999%
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.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	75,96%
ISTS Sp. z o.o.[g]	ul. Bociana 4a/68a, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	-	99,999%
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.[i][j]	Al. Wyścigowa 6, 02-681 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	51,25%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Alledo Express Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi dzierżawy	51,25%	51,25%
Alledo Parts Sp. z o.o.[i]	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	51,25%	26,14%
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.[j]	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	51,25%	26,40%
Alledo Setup Sp. z o.o.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	51,25%
Alledo Setup Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	51,25%
IST Sp. z o.o. [b]	ul. Księcia Janusza I 3, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	-	99,999%
Grupa Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	100%
Interia.pl Sp. z o.o. (dawniej Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.)[q]	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k.[l]	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
Mobiem Polska Sp. z o.o.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Fabryczna 5a, 00-446 Warszawa	działalność agencji reklamowych	100%	100%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polot Media Sp. z o.o.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	60%
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60%	60%
BCAST Sp. z o.o.	ul. Rakowiecka 41/21, 02-521 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	70,02%	70,02%
Polsat Talenty Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	współpraca z artystami i prezenterami	100%	100%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Visignio Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	zarządzanie siecią sprzedaży	100%	100%
Saveadvisor Sp. z o.o. [o]	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	świadczenie usług call center	100%	100%
Mobi Dealer Sp. z o.o. [o]	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	zarządzanie siecią sprzedaży	-	100%
CKS Ossa Sp. z o.o. [m]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność hotelarska	[m]	100%
Ossa Medical Center Sp. z o.o. [n]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność szpitali	[n]	100%
Logitus Sp. z o.o.	ul. Orzechowa 5, 80-175 Gdańsk	telekomunikacja przewodowa	100%	99,999%
Stork 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Swan 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność rolnicza	100%	100%
Vindix S.A.[a]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	[a]
Vindix Investments Sp. z o.o.[a]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	-
Direct Collection Sp. z o.o.[a]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	100%	-
Vindix Sp. z o.o.[a]	Heroiv UPA 73 ż, 79018, Lwów	świadczenie usług call center	100%	-
Vindix NSFIZ[a]	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	**	-
Mag7soft Sp. z o.o.[a]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność związana z oprogramowaniem	100%	-
Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o.[c]	ul. Zwierzyniecka 18, 60-814 Poznań	obsługa rynku nieruchomości	100%	-

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Port Praski Sp. z o.o.[(d)(k)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Inwestycje Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Nowe Inwestycje Sp. z o.o[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Port Praski Sp. z o.o. Białystok Sp.k.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Port Praski Office Park Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City III Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski City IV Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Sp. z o.o. S.K.A.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Education Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Doki Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Doki II Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Media Park Sp. z o.o.[(d)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Port Praski II Sp. z o.o.[d]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	45,52%	-
Port Praski Hotel Sp. z o.o.[d]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	działalność hotelarska	45,52%	-
Pantanomo Limited[d]	3 KRINOU, Limassol 4103, Cypr	działalność holdingowa	45,52%	-
Laris Investments Sp. z o.o.[d][k]	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem nieruchomości	66,94%	-
Laris Development Sp. z o.o.[d][k]	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Laris Technologies Sp. z o.o.[d][k]	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
SPV Baletowa Sp. z o.o.[d][k]	ul. Pańska 77/79, 00-834 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	66,94%	-
Megadex Development Sp. z o.o.[d][k]	ul. Gdańska 14/1, 01-691 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Megadex Expo Sp. z o.o.[d][k]	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	wynajem i zarządzanie nieruchomościami	66,94%	-
Centrum Zdrowia i Relaksu Verano Sp. z o.o.[d][k]	ul. Sikorskiego 8, 78-100 Kołobrzeg	działalność hotelarska	66,94%	-
Turystyka Zdrowotna Verano Plus Sp. z o.o.[d][k]	ul. Sikorskiego 8A, 78-100 Kołobrzeg	usługi gastronomiczne	66,94%	-
Enterpol Sp. z o.o.[f]	ul. Braci Wieniawskich 5, 20-844 Lublin	usługi telekomunikacyjne	100%	-
Oktawave S.A.[h]	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	zarządzanie stronami internetowymi	100%	-
Antyweb Sp. z o.o.[l]	ul. Sarmacka 12C/14, 02-972 Warszawa	działalność portali internetowych	70%	-

* udział ważony udziałami posiadanymi pośrednio
**Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów
[a]Na dzień 31 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat S.A. posiadał 46,27% akcji Vindix S.A., w związku z czym Vindix S.A. i jej spółki zależne były konsolidowane metodą praw własności. W dniu 19 stycznia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 53,73% akcji spółki Vindix S.A. W wyniku transakcji Cyfrowy Polsat posiada 100% akcji Vindix S.A. i jej spółek zależnych (razem Grupa Vindix).

(b) W dniu 1 lutego 2022 roku zostało zarejestrowane połączenie Netia S.A. z jej spółką zależną IST Sp. z o.o.
(c) W dniu 31 marca 2022 roku Polkomtel nabył 100% udziałów w spółce Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o.
(d) W dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o. W wyniku transakcji Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółką Port Praski Sp. z o.o. i jej spółkami zależnymi.
(e) W dniu 14 kwietnia 2022 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki Lemon Records Sp. z o.o. na Polo TV Sp. z o.o.
(f) W dniu 7 czerwca 2022 roku Netia S.A. nabyła 100% udziałów w spółce Enterpol Sp. z o.o.
(g) W dniu 7 czerwca 2022 roku zostało zarejestrowane połączenie Netia S.A. z jej spółką zależną ISTS Sp. z o.o.
(h) W dniu 21 czerwca 2022 roku Netia S.A. nabyła 100% udziałów w spółce Oktawave S.A.
(i) W dniu 4 sierpnia 2022 roku spółka Esoleo Sp. z o.o. nabyła 49% udziałów w Alledo Parts Sp. z o.o. W wyniku transakcji Esoleo Sp. z o.o. posiada 100% udziałów w Alledo Parts Sp. z o.o.
(j) W dniu 4 sierpnia 2022 roku spółka Esoleo Sp. z o.o. nabyła 48% ogółu praw i obowiązków komandytariusza w Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k. W wyniku transakcji, Esoleo Sp. z o.o. i jej spółki zależne posiadają łącznie 100% udziałów w Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.
(k) W dniu 9 sierpnia 2022 roku spółka Port Praski Sp. z o.o. nabyła 0,09% udziałów w spółce Laris Investments Sp. z o.o. W wyniku tej transakcji Port Praski posiada 100% udziałów w spółce Laris Investments Sp. z o.o.
(l) W dniu 26 września 2022 roku, Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k. nabyła 70% udziałów w spółce Antyweb Sp. z o.o.
(m) W dniu 28 września 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. sprzedał 100% udziałów w spółce CKS Ossa Sp. z o.o. do Embud 2 Sp. z o.o. SKA
(n) W dniu 28 września 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. sprzedał 100% udziałów w spółce Ossa Medical Center Sp. z o.o. do Embud 2 Sp. z o.o.S.K.A.
(o) W dniu 1 grudnia 2022 roku zostało zarejestrowane połączenie Saveadvisor Sp. z o.o. (spółka przejmująca) z Mobi Dealer Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
(p) W dniu 2 stycznia 2023 roku sąd rejonowy dokonał wpisu przekształconej spółki Polsat Media Sp. z o.o., która powstała wskutek przekształcenia ze spółki Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.
(q) W dniu 2 stycznia 2023 roku sąd rejonowy dokonał wpisu przekształconej spółki Interia.pl Sp. z o.o., która powstała wskutek przekształcenia ze spółki Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)*	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Polsat JimJam Ltd.	33 Broadwick Street Soho London W1F 0DQ, Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 166, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
Vindix S.A.[(a)]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	[(a)]	46,27%
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,95%
Modivo S.A. [(b)(e)]	ul. Nowy Kisielin-Nowa 9, 66-002 Zielona Góra	sprzedaż detaliczna	[(e)]	10%
Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	24%	24%
Pollytag S.A.[(c)]	ul. Wielopole 6, 80-556 Gdańsk	sprzedaż drewna i materiałów budowalnych	31,12%	-
PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.[(d)]	ul. Kazimierska 45, 62-510 Konin	działalność holdingowa	40,41%	-
Port Praski Medical Center Sp. z o.o.[(f)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	22,76%	-
Port Praski City II Sp. z o.o.[(f)]	ul. Krowia 6, 03-711 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	22,76%	-

* udział ważony udziałami posiadanymi pośrednio

[(a)]W dniu 19 stycznia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 53,73% akcji spółki Vindix S.A. W wyniku transakcji Cyfrowy Polsat posiada 100% akcji Vindix S.A. i jej spółek zależnych.

[(b)]W dniu 21 stycznia 2022 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki eObuwie.pl S.A. na Modivo S.A.

[(c)]W dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o., która pośrednio posiada akcje w Pollytag S.A.

[(d)]W dniu 27 lipca 2022 roku, zarejestrowane zostało podwyższenie kapitału w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., w związku z powyższym Cyfrowy Polsat posiada obecnie 40,41% udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

[(e)]W dniu 28 września 2022 roku Cyfrowy Polsat sprzedał 9,96% udziałów w spółce Modivo S.A. do Embud 2 Sp. z o.o.S.K.A.

[(f)]W dniu 24 października 2022 roku zostały zawarte umowy, na podstawie których spółka HB Reavis Holding Cz a.s. nabyła: od Port Praski City III Sp. z o.o. i Pantanomo Limited łącznie 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski City II Sp. z o.o. oraz od Pantanomo Limited 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski Medical Center Sp. z o.o.

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.[1]	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%[2]	21,43%[2]
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	9%
Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o.	ul. Ku Ujściu 19, 80-701 Gdańsk	produkcja sprzętu elektrycznego	10%	10%
Towerlink Poland Sp. z o.o.	ul. Marcina Kasprzaka 4, 01-211 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	0,01%	0,01%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	10%	10%
Megadex SPV Sp. z o.o.[3]	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	pozostała działalność finansowa	7,02%	-
Megadex Księży Młyn Sp. z o.o.[3]	ul. Adama Mickiewicza 63, 01-625 Warszawa	realizacja projektów budowlanych	7,02%	-
Stocznia Remontowa NAUTA S.A.	ul. Budowniczych 10, 81-336 Gdynia	naprawa i konserwacja statków i łodzi	0,03%	-

[1] Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
[2] Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności.
[3] W dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat nabył 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o, która pośrednio posiada udziały w spółce.

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 2022 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 52 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

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.

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.

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

Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne

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.

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.

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 trwałe i nieruchomości inwestycyjne

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.

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.

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 dotyczącym własnych składników rzeczowych aktywów trwałych 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.

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.

Amortyzacja

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do wartości podlegającej amortyzacji, którą jest cena nabycia lub koszt wytworzenia danego składnika aktywów, pomniejszone o jego wartość rezydualną. Jeżeli istotne części składowe pojedynczych aktywów mają różny okres ekonomicznej użyteczności, wówczas części składowe amortyzuje się indywidualnie.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika rzeczowych aktywów trwałych.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Zestawy odbiorcze	2 lub 3 lub 5 lat
Budynki i budowle	2-61 lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-30 lat
Środki transportu	2-10 lat
Inne środki trwałe	2-26 lat

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

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 dotyczącym amortyzacji). 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

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 przejęcia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wartość firmy wykazywana jest według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała.

Relacje z klientami

Relacje z klientami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania.

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 testowanie corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Poniżej przypisano okresy użytkowania do poszczególnych marek:

- Polsat, TV4, TV6 i Polo TV: 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),
- Interia: 30 lat (tj. do 2050 roku),
- Premium Mobile: 30 lat (tj. do 2051 roku).

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 zdatne 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.

l) 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).

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.

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. Dla części aktywów przyjętych do końca 2019 roku, 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 pozostałych przypadkach, filmy i seriale amortyzowane są metodą liniową opartą o ilość emisji i długość trwania licencji.

- 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.

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 dekoderów, telefonów, modemów i tabletów, które zgodnie z założeniami dotyczącymi prowadzenia działalności są sprzedawane klientom poniżej ceny ich nabycia bądź koszcie wytworzenia, strata na ich sprzedaży ujmowana jest w księgach w momencie przekazania klientowi.

Grupa tworzy odpisy na zapasy wolno rotujące i przestarzałe.

W ramach pozycji zapasów ujmowane są także nieruchomości budowane z przeznaczeniem na sprzedaż (produkcja w toku) oraz nieruchomości gotowe do sprzedaży (produkty gotowe) w ramach działalności deweloperskiej. Wydatki kapitalizowane w ramach tej pozycji obejmują m.in. koszty planowania i projektowania budowy, koszty nabycia gruntów lub prawa wieczystego użytkowania gruntów pod budowę, wynagrodzenia płatne wykonawcom oraz koszty finansowania budowy.

n) Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów

Aktywa finansowe wyceniane po początkowym ujęciu według zamortyzowanego kosztu

Grupa ujmuje odpis na oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług (w tym pożyczek udzielonych) oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwanym 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.

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 zdatne 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

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.

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.

Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

Zobowiązania z tytułu krótkoterminowych świadczeń pracowniczych są wycenianie 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.

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.

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;
- 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:

- 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 dekoderów, 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.

- 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.

- 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 kontrola została przeniesiona na kupującego.

- Pozostałe przychody ujmuje się w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów i w momencie, kiedy towar zostaje przekazany do klienta bądź usługa jest świadczona.

  Pozostałe przychody obejmują m.in. przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej, przychody ze sprzedaży nieruchomości oraz inne przychody ze sprzedaży. Przychody ze sprzedaży nieruchomości (mieszkań, powierzchni komercyjnych, biurowych) są rozpoznawane w momencie spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia, w którym klient uzyskuje kontrolę nad przyrzeczonym dobrem. W ocenie Grupy, klient uzyskuje kontrolę nad nieruchomością w momencie podpisania aktu notarialnego. W praktyce data aktu notarialnego następuje zazwyczaj po dacie wydania nieruchomości klientowi.

Proces rozpoznawania przez Grupę przychodów z kontraktów wieloelementowych (np. umowa telekomunikacyjna wraz z telefonem) polega na:

- ocenie wszystkich dóbr i usług dostarczanych klientowi w ramach umowy czy stanowią one odrębne zobowiązania do wykonania świadczenia,
- 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 przyrzeczone 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 pożytki 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

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 bezpośrednie 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 modyfikacje 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 Grupa 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.

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) Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży

Grupa klasyfikuje składniki aktywów trwałych (lub ich grupę) jako przeznaczone do sprzedaży, w sytuacji, gdy ich wartość bilansowa zostanie raczej odzyskana w wyniku transakcji sprzedaży. Oznacza to iż składnik aktywów jest dostępny do natychmiastowej sprzedaży w swoim obecnym stanie a sprzedaż jest wysoce prawdopodobna. Klasyfikacja składnika aktywów jako przeznaczonego do sprzedaży oznacza zamiar Grupy do dokonania transakcji sprzedaży w ciągu 12 miesięcy od momentu uznania środka trwałego za aktywo przeznaczone do sprzedaży.

Aktywa trwałe ujęte jako przeznaczone do sprzedaży wycenia się po niższej spośród dwóch wartości: (i) wartości bilansowej lub (ii) wartości godziwej, pomniejszonej o koszty związane ze sprzedażą.

Grupa zaprzestaje amortyzacji składnika aktywów od momentu uznania aktywa jako przeznaczone do sprzedaży.

y) Zysk na akcję

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

z) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Grupy:

- 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);

- 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;
- w przypadku którego są dostępne oddzielne informacje finansowe.

Grupa prezentuje segmenty operacyjne zgodnie z przyjętymi wewnętrznie 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.

zz) 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.

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.

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.

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 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 19 kwietnia 2023 roku.

Noty objaśniające

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

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	**31 grudnia 2021**
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.952,1	6.767,0
Przychody hurtowe	3.531,7	3.678,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.805,1	1.450,3
Pozostałe przychody ze sprzedaży	626,4	547,9
Razem	**12.915,3**	**12.444,0**

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, przychody ze sprzedaży instalacji fotowoltaicznych oraz przychody ze sprzedaży mieszkań.

10. Koszty operacyjne

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		3.271,5	2.849,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		1.829,0	1.903,2
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.454,4	1.200,7
Koszty kontentu		2.063,9	1.826,9
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		1.035,0	1.025,0
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	1.034,0	946,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		97,8	95,4
Inne koszty		614,2	457,7
Razem		**11.399,8**	**10.305,5**

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wynagrodzenia	857,1	790,5
Ubezpieczenia społeczne	136,3	118,9
Pozostałe świadczenia pracownicze	40,6	37,5
Razem	**1.034,0**	**946,9**

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	7.648	7.498

* 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 2022	31 grudnia 2021
Odsetki z tytułu leasingu	(19,9)	(32,0)
Odsetki, netto	77,4	3,2
Pozostałe różnice kursowe, netto	(41,6)	(5,2)
Inne przychody/(koszty)	7,6	7,1
Razem	**23,5**	**(26,9)**

12. Koszty finansowe, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Odsetki od kredytów i pożyczek	582,0	202,9
Odsetki od wyemitowanych obligacji	155,6	49,6
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	(19,8)	5,1
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	(72,7)	(83,7)
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	4,8	4,9
Razem	**649,9**	**178,8**

13. Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	395,4	1.303,1
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(161,9)	(55,3)
Pozostałe	(24,3)	3,7
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	**209,2**	**1.251,6**

Zmiana odroczonego podatku dochodowego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Straty podatkowe	10,1	(9,3)
Należności i inne aktywa	(5,4)	(12,2)
Zobowiązania	(68,2)	23,6
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	(105,6)	(71,0)
Pozostałe	7,2	13,6
Zmiana podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat - razem	**(161,9)**	**(55,3)**

Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	2,2	4,1
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	**2,2**	**4,1**

Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zysk przed opodatkowaniem	1.110,3	5.666,1
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową – 19%	**211,0**	**1.076,6**
Pozostałe	(1,8)	175,0
Podatek dochodowy za rok obrotowy	**209,2**	**1.251,6**
Efektywna stopa podatkowa	**18,8%**	**22,1%**

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Straty podatkowe	15,1	22,9
Zobowiązania	391,9	341,4
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	22,4	22,9
Należności i inne aktywa	111,5	87,9
Pozostałe	3,7	1,7
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	**544,6**	**476,8**
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(444,7)	(396,6)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazane w bilansie	**99,9**	**80,2**

Strata podatkowa

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Strata podatkowa 2022 do rozliczenia	27,9	-
Strata podatkowa 2021 do rozliczenia	61,8	56,1
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	50,3	60,7
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	70,2	68,9
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	51,7	90,4
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	12,3	35,1
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	-	31,0
Straty podatkowe do rozliczenia - razem	**274,2**	**342,2**

Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Strata podatkowa 2022 do rozliczenia	2,8	-
Strata podatkowa 2021 do rozliczenia	19,3	52,0
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	1,4	-
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	30,5	28,7
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	19,1	26,4
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	7,1	13,3
Straty podatkowe do rozliczenia - razem	**80,2**	**120,4**

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2022 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.

Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Należności i inne aktywa	485,5	190,0
Zobowiązania	21,5	43,1
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	867,8	920,7
Pozostałe	48,6	37,7
Razem zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	**1.423,4**	**1.191,5**
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(444,7)	(396,6)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazane w bilansie	**978,7**	**794,9**

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 2022	**31 grudnia 2021**
Zysk netto za okres	901,1	4.414,5
Podatek dochodowy	209,2	1.251,6
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	(23,5)	26,9
Koszty finansowe	649,9	178,8
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(94,5)	(75,4)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	1.829,0	1.903,2
EBITDA (niebadana)	**3.471,2**	**7.699,6**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	(153,2)	(3.680,6)
Koszty wsparcia Ukrainy**	34,1	-
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.352,1**	**4.019,0**

* w pozycji 'amortyzacja, utrata wartości i likwidacja' ujęte są koszty amortyzacji i utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i praw do użytkowania oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych (bez amortyzacji aktywów programowych)
** pozycja obejmuje głównie darowizny pieniężne przekazane na realizację pomocy Ukrainie

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 2022	**31 grudnia 2021**
Zysk netto za okres	901,1	4.414,5
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	557.758.269	634.936.486
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	**1,62**	**6,95**

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 2022 roku	**1.275,7**	**79,7**	**573,2**	**2.561,0**	**138,6**	**248,2**	**454,6**	**4.055,3**
Nabycie jednostek zależnych (patrz nota 39)	**-**	67,8	54,5	3,4	0,1	1,7	20,0	**147,5**
Zwiększenia	**113,6**	0,4	58,4	108,3	81,4	24,6	652,7	**925,8**
Przeniesienie między grupami	**-**	4,5	-	(0,3)	-	2,8	31,8	**38,8**
Przeniesienie do aktywów przeznaczonych do sprzedaży	**-**	-	-	-	-	-	(127,7)	**(127,7)**
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	**-**	-	40,8	250,2	17,5	19,0	(327,5)	**-**
Zmniejszenia	**(138,1)**	-	(41,6)	(49,3)	(42,0)	(9,4)	(51,3)	**(193,6)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	**-**	(3,8)	(112,6)	(3,0)	-	(2,5)	(0,2)	**(122,1)**
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2022 roku	**1.251,2**	**148,6**	**572,7**	**2.870,3**	**195,6**	**284,4**	**652,4**	**4.724,0**
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2022 roku	**3,8**	**-**	**0,1**	**1,6**	**-**	**-**	**18,4**	**20,1**
Zwiększenia	**0,7**	-	-	-	-	-	0,5	**0,5**
Zmniejszenia	**(0,5)**	-	-	(0,5)	-	-	(0,7)	**(1,2)**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2022 roku	**4,0**	**-**	**0,1**	**1,1**	**-**	**-**	**18,2**	**19,4**
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2022 roku	**987,9**	**-**	**115,8**	**410,4**	**42,8**	**139,3**	**-**	**708,3**
Zwiększenia	**113,9**	-	27,1	383,5	19,8	29,7	-	**460,1**
Zmniejszenia	**(136,6)**	-	(2,9)	(37,6)	(11,3)	(6,7)	-	**(58,5)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	**-**	-	(4,8)	(0,7)	-	(0,7)	-	**(6,2)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2022 roku	**965,2**	**-**	**135,2**	**755,6**	**51,3**	**161,6**	**-**	**1.103,7**
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2022 roku	**284,0**	**79,7**	**457,3**	**2.149,0**	**95,8**	**108,9**	**436,2**	**3.326,9**
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2022 roku	**282,0**	**148,6**	**437,4**	**2.113,6**	**144,3**	**122,8**	**634,2**	**3.600,9**

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’. Rzeczowe aktywa trwałe są przedmiotem zabezpieczeń opisanych szczegółowo w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.3.5.

	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 2021 roku	**1.298,5**	**58,2**	**434,2**	**7.747,2**	**110,2**	**216,5**	**583,9**	**9.150,2**
Nabycie jednostek zależnych	**-**	21,5	113,5	5,1	-	2,5	0,3	**142,9**
Zwiększenia	**110,0**	-	9,5	197,2	34,4	32,8	600,6	**874,5**
Przeniesienie między grupami	**-**	-	0,5	0,2	-	(3,3)	(15,8)	**(18,4)**
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	**-**	0,4	45,9	438,9	0,8	12,7	(498,7)	**-**
Zmniejszenia	**(132,8)**	-	(2,5)	(96,1)	(6,5)	(12,0)	(9,3)	**(126,4)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	**-**	(0,4)	(27,9)	(5.731,5)	(0,3)	(1,0)	(206,4)	**(5.967,5)**
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2021 roku	**1.275,7**	**79,7**	**573,2**	**2.561,0**	**138,6**	**248,2**	**454,6**	**4.055,3**
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2021 roku	**3,7**	**-**	**-**	**2,2**	**-**	**0,2**	**20,5**	**22,9**
Zwiększenia	**0,1**	-	0,1	0,8	-	-	1,0	**1,9**
Zmniejszenia	**-**	-	-	(1,4)	-	(0,2)	(3,0)	**(4,6)**
Wykorzystanie	**-**	-	-	-	-	-	(0,1)	**(0,1)**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2021 roku	**3,8**	**-**	**0,1**	**1,6**	**-**	**-**	**18,4**	**20,1**
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2021 roku	**1.001,4**	**-**	**100,8**	**3.483,5**	**31,7**	**120,3**	**-**	**3.736,3**
Zwiększenia	**118,8**	-	26,8	428,5	15,6	27,3	-	**498,2**
Przeniesienie między grupami	**-**	-	-	0,1	-	(0,1)	-	**-**
Zmniejszenia	**(132,3)**	-	(0,5)	(85,7)	(4,3)	(7,5)	-	**(98,0)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	**-**	-	(11,3)	(3.416,0)	(0,2)	(0,7)	-	**(3.428,2)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2021 roku	**987,9**	**-**	**115,8**	**410,4**	**42,8**	**139,3**	**-**	**708,3**
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2021 roku	**293,4**	**58,2**	**333,4**	**4.261,5**	**78,5**	**96,0**	**563,4**	**5.391,0**
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2021 roku	**284,0**	**79,7**	**457,3**	**2.149,0**	**95,8**	**108,9**	**436,2**	**3.326,9**

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’. Rzeczowe aktywa trwałe są przedmiotem zabezpieczeń opisanych szczegółowo w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.3.5.

17. Wartość firmy

	2022	2021
Stan na 1 stycznia	**10.802,0**	**11.808,4**
Nabycie 53,73% akcji w spółce Vindix S.A. (patrz nota 39)	32,4	-
Nabycie 66,94% udziałów w spółce Port Praski Sp. z o.o. (patrz nota 39)	17,4	-
Nabycie 100% akcji w spółce Oktawave S.A. (patrz nota 39)	12,4	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Enterpol Sp. z o.o. (patrz nota 39)	11,5	-
Nabycie 70% udziałów w spółce Antyweb Sp. z o.o. (patrz nota 39)	9,3	-
Nabycie 69 Specjalistycznych Punktów Sprzedaży i Obsługi Klienta (patrz nota 39)	7,3	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. (patrz nota 39)	-	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Premium Mobile Sp. z o.o. (patrz nota 39)[(1)]	(67,5)	131,9
Nabycie 100% udziałów w spółce CKS Ossa Sp. z o.o. [(2)]	(6,3)	6,3
Nabycie 100% udziałów w spółce Logitus Sp. z o.o.	-	5,5
Nabycie 100% udziałów w spółce Ossa Medical Center Sp. z o.o. [(2)]	(0,4)	0,4
Utrata wartości firmy spółki TVO Sp. z o.o.	-	(7,0)
Nabycie 100% udziałów w Grupie Interia	-	(125,8)
Sprzedaż 99,99% udziałów w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	-	(1.017,7)
Stan na 31 grudnia	**10.818,1**	**10.802,0**

[(1)] Wartość firmy została skorygowana o wpływ ostatecznej alokacji ceny nabycia oraz wyceny do wartości godziwej nabytych i zidentyfikowanych aktywów netto.
[(2)] W dniu 28 września 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. sprzedał 100% udziałów w spółce.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2022 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 19).

18. Marki

	2022	2021
Stan na 1 stycznia	**2.069,6**	**2.031,7**
Nabycie marki Premium Mobile (patrz nota 39)	28,7	-
Nabycie marki Interia	-	82,7
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
Amortyzacja marki Netia	(8,8)	(8,8)
Amortyzacja marki Eleven Sports	(0,1)	(0,1)
Amortyzacja marki Interia	(3,0)	(4,0)
Utrata wartości marki IPLA	-	(7,8)
Amortyzacja marki Premium Mobile	(1,4)	-
Stan na 31 grudnia	**2.060,9**	**2.069,6**

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 2022 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. Wartość bilansowa marki IPLA została przypisana do segmentu „Usługi B2C i B2B". W wyniku zastąpienia marki IPLA marką Polsat Box Go, Grupa ujęła odpis z tytułu utraty wartości marki IPLA na dzień 31 grudnia 2021 roku.

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 2022 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

Polo TV

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.

Marka Polo TV 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 2022 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 zł.

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".

Interia

W wyniku nabycia w 2020 roku spółek z Grupy Interia, tj. Grupa Interia.pl Sp. z o.o., Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k., Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k., Mobiem Polska Sp. z o.o. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k. (łącznie „Grupa Interia") Grupa sfinalizowała w 2021 roku alokację ceny nabycia i rozpoznała wartość marki Interia w wysokości 82,7 zł. Marka Interia, dla której ustalono okres użytkowania 30 lat, tj. do 2050 roku, podlega amortyzacji.

Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online".

Premium Mobile

W wyniku nabycia w 2021 roku spółek z Grupy Premium Mobile, tj. Premium Mobile Sp. z o.o., Visignio Sp. z o.o., Saveadvisor Sp. z o.o. oraz Mobi Dealer Sp. z o.o. (łącznie „Grupa Premium Mobile") Grupa sfinalizowała w 2022 roku alokację ceny nabycia i rozpoznała wartość marki Premium Mobile w wysokości 28,7 zł. Marka Premium Mobile, dla której ustalono okres użytkowania 30 lat, tj. do 2051 roku, podlega amortyzacji.

Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi B2C i B2B".

19. Test na utratę wartości (w tym wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania)

Grupa zaklasyfikowała jako aktywa w skonsolidowanym bilansie wartość firmy i znaki towarowe o niekreślonym okresie użytkowania do grup 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 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.

	2022
OWŚP „Usługi B2C i B2B”	
OWŚP na dzień 1 stycznia	7.836,9
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Vindix S.A.	32,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Oktawave S.A.	12,4
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Enterpol Sp. z o.o.	11,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu 69 Specjalistycznych Punktów Sprzedaży i Obsługi Klienta w formie ZCP	7,3
Alokowana wartość firmy na sprzedaży 100% udziałów w CKS Ossa Sp. z o.o.	(6,3)
Alokowana wartość firmy na sprzedaży 100% udziałów w Ossa Medical Center Sp. z o.o.	(0,4)
Skorygowana wartość firmy ujawniona na nabyciu Premium Mobile Sp. z o.o.*	(67,5)
OWŚP na dzień 31 grudnia	7.826,3
OWŚP „Mediowy: telewizja i online”	
OWŚP na dzień 1 stycznia	3.852,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Antyweb Sp. z o.o.	9,3
OWŚP na dzień 31 grudnia	3.862,1
OWŚP „Nieruchomości”	
OWŚP na dzień 1 stycznia	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Port Praski Sp. z o.o.	17,4
OWŚP na dzień 31 grudnia	17,4

*Wartość firmy została skorygowana o wpływ ostatecznej alokacji ceny nabycia oraz wyceny do wartości godziwej nabytych i zidentyfikowanych aktywów netto.

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 2027 roku z uwzględnieniem korzyści i czynników (w tym przepływów między poszczególnymi OWŚP), które uwzględniłby racjonalnie działający uczestnik rynku. 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”, „Mediowy: telewizja i online” i „Nieruchomości” 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 2022 i 2021 roku:

	Mediowy: telewizja i online		Usługi B2C i B2B		Nieruchomości
	2022	2021	2022	2021	2022
Krańcowa stopa wzrostu	2,5%	3,0%	2,0%	3,0%	2,0%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	14,9%	11,2%	11,2%	7,8%	13,5%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Mediowy: telewizja i online", „Usługi B2C i B2B" i „Nieruchomości" nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2022 roku.

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online", „Usługi B2C i B2B" i „Nieruchomości na dzień 31 grudnia 2022 roku są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które są publikowane przez ekspertów z branży.

Wrażliwość na zmiany założeń w segmencie Mediowy: telewizja i online oraz Usługi B2C i B2B

Segment Mediowy

Wartość użytkowa OWŚP wyniosła 4.981,2 zł na dzień 31 grudnia 2022 roku i przewyższała jego wartość bilansową o 24,3 zł, w związku z tym nie stwierdzono utraty wartości OWŚP oraz przypisanej do niego wartości firmy.

Zrównanie wartości użytkowej OWŚP z jego wartością bilansową na dzień 31 grudnia 2022 roku nastąpiłoby w wyniku zmiany któregokolwiek z kluczowych założeń tj.:

- spadek przepływów pieniężnych po piątym roku prognozy o 0,7% lub

- spadek krańcowej stopy wzrostu o 0,1 p.p. lub

- wzrost stopy dyskontowej o 0,06 p.p.

Niekorzystne przykładowe zmiany kluczowych założeń przyjętych w teście (bez zmiany jego pozostałych parametrów) spowodowałyby rozpoznanie utraty wartości aktywów przypisanych do OWŚP odpowiednio o:

- 366,2 zł w wyniku wzrostu stopy dyskonta przed opodatkowaniem o 1 p.p.; lub

- 301,2 zł w wyniku spadku krańcowej stopy wzrostu o 1 p.p.; lub

- 305,2 zł w wyniku spadku przepływów po piątym roku prognozy o 10%.

Segment Retail

Wartość użytkowa OWŚP wyniosła 19.683,3 zł na dzień 31 grudnia 2022 roku i przewyższała jego wartość bilansową o 146,6 zł, w związku z tym nie stwierdzono utraty wartości OWŚP oraz przypisanej do niego wartości firmy.

Zrównanie wartości użytkowej OWŚP z jego wartością bilansową na dzień 31 grudnia 2022 roku nastąpiłoby w wyniku zmiany któregokolwiek z kluczowych założeń tj.:

- spadek przepływów pieniężnych po piątym roku o 1,08% lub

- spadek krańcowej stopy wzrostu o 0,07 p.p. lub

- wzrost stopy dyskontowej o 0,07 p.p.

Niekorzystne przykładowe zmiany kluczowych założeń przyjętych w teście (bez zmiany jego pozostałych parametrów) spowodowałyby rozpoznanie utraty wartości aktywów przypisanych do OWŚP odpowiednio o:

- 102,4 zł w wyniku wzrostu stopy dyskonta przed opodatkowaniem o 0,1 p.p. ; lub

- 758,1 zł w wyniku spadku krańcowej stopy wzrostu o 0,5 p.p.; lub

- 126,1 zł w wyniku spadku przepływów po piątym roku prognozy o 2%.

20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Relacje z klientami	643,7	1.005,7
Razem relacje z klientami	**643,7**	**1.005,7**
Oprogramowanie i licencje	598,6	622,9
Koncesje	1.919,8	1.070,6
Inne	54,7	50,7
Inne wartości niematerialne w budowie	767,5	629,9
Razem inne wartości niematerialne	**3.340,6**	**2.374,1**

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited Grupa ujęła 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 2022 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 2022 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

Dodatkowo w 2022 roku zostały wydane poniższe decyzje rezerwacyjne, których okres obowiązywania przypada po 31 grudnia 2022 roku:

	Data wygaśnięcia koncesji
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2037
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2100 MHz	31.12.2037

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2022 roku	**4.728,6**	**1.868,9**	**3.734,0**	**104,1**	**632,7**	**6.339,7**
Zwiększenia	-	12,2	1.199,0	2,6	323,1	**1.536,9**
Nabycie jednostek zależnych (patrz nota 39)	**66,0**	0,9	-	5,6	0,9	**7,4**
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	178,9	-	5,2	(184,1)	-
Zmniejszenia	-	(11,2)	(1,6)	(10,0)	(0,7)	**(23,5)**
Przeniesienie między grupami	-	-	-	10,6	(3,6)	**7,0**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(0,2)	-	-	-	**(0,2)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2022 roku	**4.794,6**	**2.049,5**	**4.931,4**	**118,1**	**768,3**	**7.867,3**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2022 roku	-	**1,6**	-	-	**2,8**	**4,4**
Zwiększenia/(zmniejszenia)	-	0,5	-	0,5	(2,0)	**(1,0)**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2022 roku	-	**2,1**	-	**0,5**	**0,8**	**3,4**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2022 roku	**3.722,9**	**1.244,4**	**2.663,4**	**53,4**	-	**3.961,2**
Zwiększenia	**428,0**	215,8	349,8	10,5	-	**576,1**
Zmniejszenia	-	(11,2)	(1,6)	(1,0)	-	**(13,8)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(0,2)	-	-	-	**(0,2)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2022 roku	**4.150,9**	**1.448,8**	**3.011,6**	**62,9**	-	**4.523,3**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2022 roku	**1.005,7**	**622,9**	**1.070,6**	**50,7**	**629,9**	**2.374,1**
Wartość na dzień 31 grudnia 2022 roku	**643,7**	**598,6**	**1.919,8**	**54,7**	**767,5**	**3.340,6**

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2021 roku	**4.722,4**	**1.559,3**	**3.709,2**	**74,8**	**741,6**	**6.084,9**
Zwiększenia	-	19,9	14,0	5,9	216,2	**256,0**
Nabycie jednostek zależnych	**6,2**	71,4	-	(4,4)	0,1	**67,1**
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	309,5	21,6	7,1	(338,2)	-
Zmniejszenia	-	(11,3)	(10,8)	(0,2)	(0,4)	**(22,7)**
Przeniesienie między grupami	-	0,7	-	21,1	17,7	**39,5**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(80,6)	-	(0,2)	(4,3)	**(85,1)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2021 roku	**4.728,6**	**1.868,9**	**3.734,0**	**104,1**	**632,7**	**6.339,7**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2021 roku	-	**1,6**	-	-	**2,8**	**4,4**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2021 roku	-	**1,6**	-	-	**2,8**	**4,4**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2021 roku	**3.309,7**	**1.094,4**	**2.324,2**	**45,5**	-	**3.464,1**
Zwiększenia	**413,2**	212,1	350,0	8,1	-	**570,2**
Zmniejszenia	-	(10,8)	(10,8)	(0,2)	-	**(21,8)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(51,3)	-	-	-	**(51,3)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2021 roku	**3.722,9**	**1.244,4**	**2.663,4**	**53,4**	-	**3.961,2**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2021 roku	**1.412,7**	**463,3**	**1.385,0**	**29,3**	**738,8**	**2.616,4**
Wartość na dzień 31 grudnia 2021 roku	**1.005,7**	**622,9**	**1.070,6**	**50,7**	**629,9**	**2.374,1**

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 2022 roku	**264,7**	**180,7**	**28,5**	**264,9**	**545,6**	**1.284,4**
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 39)	-	-	-	-	13,9	**13,9**
Zwiększenia	39,8	23,5	6,3	52,6	29,4	**151,6**
Zmniejszenia	(24,3)	(12,0)	(8,8)	(18,0)	(34,0)	**(97,1)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	-	-	-	(145,1)	**(145,1)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2022 roku	**280,2**	**192,2**	**26,0**	**299,5**	**409,8**	**1.207,7**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2022 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2022 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2022 roku	**130,4**	**98,4**	**11,7**	**147,5**	**199,9**	**587,9**
Zwiększenia	41,3	32,1	4,7	51,5	61,1	**190,7**
Zmniejszenia	(11,6)	(7,4)	(5,1)	(12,2)	(30,5)	**(66,8)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	-	-	-	(31,1)	**(31,1)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2022 roku	**160,1**	**123,1**	**11,3**	**186,8**	**199,4**	**680,7**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2022 roku	**134,3**	**82,3**	**16,8**	**117,4**	**345,7**	**696,5**
Wartość na dzień 31 grudnia 2022 roku	**120,1**	**69,1**	**14,7**	**112,7**	**210,4**	**527,0**

	Infrastruktura techniczna	Ciemne włókna	Środki transportu	Powierzchnie punktów sprzedaży	Powierzchnie biurowe i pozostałe	**Razem**
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2021 roku	**1.423,2**	**156,6**	**33,3**	**239,7**	**530,0**	**2.382,8**
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-	-	2,1	**2,1**
Zwiększenia	141,9	40,7	1,7	42,8	47,9	**275,0**
Zmniejszenia	(40,4)	(7,2)	(6,5)	(17,6)	(10,5)	**(82,2)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	(1.260,0)	(9,4)	-	-	(23,9)	**(1.293,3)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2021 roku	**264,7**	**180,7**	**28,5**	**264,9**	**545,6**	**1.284,4**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2021 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2021 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2021 roku	**536,4**	**70,7**	**10,4**	**105,4**	**140,5**	**863,4**
Zwiększenia	82,4	32,6	4,6	54,9	68,7	**243,2**
Zmniejszenia	(16,0)	(1,9)	(3,3)	(12,8)	(2,9)	**(36,9)**
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	(472,4)	(3,0)	-	-	(6,4)	**(481,8)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2021 roku	**130,4**	**98,4**	**11,7**	**147,5**	**199,9**	**587,9**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2021 roku	**886,8**	**85,9**	**22,9**	**134,3**	**389,5**	**1.519,4**
Wartość na dzień 31 grudnia 2021 roku	**134,3**	**82,3**	**16,8**	**117,4**	**345,7**	**696,5**

22. Aktywa programowe

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Nabyte licencje filmowe	300,8	358,3
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	766,1	907,7
Koprodukcje	4,6	7,6
Zaliczki	129,5	96,4
Razem	**1.201,0**	**1.370,0**
Z czego: Krótkoterminowe	*699,2*	*630,6*
Długoterminowe	*501,8*	*739,4*

Zmiana stanu aktywów programowych

	2022	2021
Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia	**1.370,0**	**695,7**
Zwiększenia*	418,7	1.200,9
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	5,4	(3,4)
Licencje filmowe	*5,4*	*(3,4)*
Zmiana stanu produkcji własnej*	85,0	41,3
Amortyzacja licencji filmowych i praw sportowych	(668,6)	(558,8)
Sprzedaż:	(8,9)	(5,7)
Sprzedaż licencji filmowych	*(8,9)*	*(5,7)*
Pozostałe zmniejszenia	(0,6)	-
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia	**1.201,0**	**1.370,0**

* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 51.

23. Nieruchomości inwestycyjne

	2022	2021
Wartość brutto na dzień 1 stycznia	**39,4**	**60,5**
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 39)	761,8	-
Zwiększenia	85,8	-
Przeniesienie między grupami	(45,8)	(21,1)
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	(150,4)	-
Wartość brutto na dzień 31 grudnia	**690,8**	**39,4**
Umorzenie na dzień 1 stycznia	**11,0**	**10,5**
Zwiększenia	33,5	0,5
Zmniejszenia	(0,7)	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia	**43,8**	**11,0**
Wartość netto na dzień 1 stycznia	**28,4**	**50,0**
Wartość netto na dzień 31 grudnia	**647,0**	**28,4**

24. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	**297,1**	**300,3**
Z czego: Krótkoterminowe	*217,3*	*226,8*
Długoterminowe	*79,8*	*73,5*

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 2022 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 297,1 złotych (na dzień 31 grudnia 2021 roku: 300,3 złotych).

25. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	930,0	777,1
Razem długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	**930,0**	**777,1**
Udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach wycenianych metodą praw własności	1.884,2	1.764,4
Obligacje	-	39,3
Rozliczenia międzyokresowe czynne	4,6	8,8
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Kaucje wypłacone kontrahentom	3,0	2,0
Inne udziały	2,9	1,8
Instrumenty pochodne IRS (nota 41)	17,4	23,0
Razem	**1.918,0**	**1.845,2**

Na dzień 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku pozycja „Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług" obejmuje należności z tytułu sprzedaży sprzętu na raty. Należności długoterminowe denominowane są w PLN.

- 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 40).

- Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

W dniu 27 lipca 2022 roku Cyfrowy Polsat objął 40,41% udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. Więcej szczegółów – patrz nota 49.

Pożyczki udzielone	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Pożyczki udzielone krótkoterminowe	250,5	15,3
Pożyczki udzielone długoterminowe	325,6	57,1
Razem	**576,1**	**72,4**

Pożyczki udzielone na dzień 31 grudnia 2022 roku obejmują głównie pożyczki do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. z datą zapadalności w latach 2023-2025.

26. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Telefony	148,3	186,5
Laptopy, tablety i modemy	37,3	41,9
Dekodery i dyski do dekoderów	114,8	46,4
Mieszkania	455,7	-
Pozostałe zapasy	406,3	320,9
Razem zapasy netto	**1.162,4**	**595,7**

Na pozostałe zapasy składały się głównie komponenty do instalacji fotowoltaicznych oraz materiały do produkcji dekoderów.

Odpisy na zapasy	2022	2021
Bilans otwarcia	**11,9**	**16,4**
Zwiększenia	8,0	4,8
Wykorzystanie	(6,4)	(8,2)
Zmniejszenia	(7,5)	(1,1)
Bilans zamknięcia	**6,0**	**11,9**

27. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	12,4	6,6
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	2.516,6	2.268,4
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	137,7	94,1
Inne należności	84,6	65,9
Razem	**2.751,3**	**2.435,0**

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 2022	31 grudnia 2021
PLN	2.412,6	2.168,1
EUR	92,5	89,3
USD	18,5	15,3
Pozostałe	5,4	2,3
Razem	**2.529,0**	**2.275,0**

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności

	2022	2021
Bilans otwarcia	**182,2**	**187,8**
Zwiększenie	103,0	100,5
Odwrócenie	(9,7)	(5,4)
Wykorzystanie	(93,1)	(100,7)
Bilans zamknięcia	**182,4**	**182,2**
Z czego: Krótkoterminowe	*125,7*	*139,3*
Długoterminowe	*56,7*	*42,9*

28. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Instrumenty pochodne IRS (nota 41)	63,9	60,9
Niezafakturowane należności	7,7	3,1
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	41,8	43,1
Inne	23,8	-
Razem	**137,2**	**107,1**

29. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Środki pieniężne w kasie	1,3	1,0
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	290,9	641,1
Środki pieniężne w drodze	0,5	-
Depozyty i lokaty*	515,8	2.990,3
Razem	**808,5**	**3.632,4**

* do 3 miesięcy od dnia utworzenia lokaty

Grupa lokuje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w bankach i instytucjach finansowych o wiarygodności potwierdzonej ratingiem przyznanym przez powszechnie rozpoznawalne agencje 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 2022 roku środki

pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A1 – A3 wg Moody's Investors Service Ltd.

Waluta	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
PLN	745,4	3.554,0
EUR	58,5	55,2
USD	4,4	21,8
CHF	0,2	1,4
Razem	**808,5**	**3.632,4**

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 9,3 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

30. Kapitały

Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

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

* nie w milionach

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2022 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji *	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów *	Udział w ogólnej liczbie głosów
Zygmunt Solorz, poprzez:	396.802.022	15,9	62,04%	576.219.523	70,36%
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	386.745.257	15,5	60,47%	566.162.758	69,13%
Reddev Investments Ltd., w tym za pośrednictwem:	386.745.247	15,5	60,47%	566.162.738	69,13%
Cyfrowy Polsat S.A.[1]	88.842.485	3,6	13,89%	88.842.485	10,85%
Tobias Solorz [2]	5.607.609	0,2	0,88%	5.607.609	0,68%
ToBe Investments Group Ltd.	4.449.156	0,2	0,70%	4.449.156	0,54%
Nationale-Nederlanden PTE	41.066.962	1,6	6,42%	41.066.962	5,02%
Pozostali	201.677.032	8,1	31,53%	201.677.032	24,63%
Razem	**639.546.016**	**25,6**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach
[1] Akcje własne nabyte w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.
[2] Osoba objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2021 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji *	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów *	Udział w ogólnej liczbie głosów
Zygmunt Solorz, poprzez:	387.506.625	15,5	60,59%	566.924.126	69,22%
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	353.348.370	14,1	55,25%	532.765.871	65,05%
Reddev Investments Ltd., w tym za pośrednictwem:	*353.348.360*	*14,1*	*55,25%*	*532.765.851*	*65,05%*
Cyfrowy Polsat S.A.[1]	*71.174.126*	*2,8*	*11,13%*	*71.174.126*	*8,69%*
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.	32.005.867	1,3	5,00%	32.005.867	3,91%
Tipeca Consulting Limited [2]	2.152.388	0,1	0,34%	2.152.388	0,26%
Nationale-Nederlanden PTE	41.066.962	1,6	6,42%	41.066.962	5,02%
Pozostali	210.972.429	8,5	32,99%	210.972.429	25,76%
Razem	**639.546.016**	**25,6**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach
[1] Akcje własne nabyte w ramach programu skupu akcji własnych ogłoszonego w dniu 16 listopada 2021 roku. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat S.A. nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.
[2] Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

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

Zyski zatrzymane

W dniu 23 czerwca 2022 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2021. Zgodnie z postanowieniami uchwały część zysku netto w kwocie 660,8 zł została przeznaczona na wypłatę dywidendy,

pozostała część zysku netto w kwocie 2.945,1 zł została przeznaczona na kapitał zapasowy. Dzień dywidendy został ustalony na 20 września 2022 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 15 grudnia 2022 roku.

Pozostałe kapitały

Pozycja ta na dzień 31 grudnia 2022 roku obejmuje głównie kapitał rezerwowy utworzony na potrzeby programu nabycia akcji własnych w kwocie 2.914,8 zł. Szczegóły dotyczące zakupu akcji własnych zostały opisane w nocie 49.

Akcje własne

Na dzień 31 grudnia 2022 roku pozycja ta obejmuje łącznie 88.842.485 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 13,89% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 88.842.485 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 10,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku pozycja ta obejmowała łącznie 71.174.126 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 11,13% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 71.174.126 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 8,69% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Szczegóły dotyczące zakupu akcji własnych zostały opisane w nocie 49.

Udziały niekontrolujące

Pozycja ta obejmuje przede wszystkim kapitał przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących spółki Port Praski Sp. z o.o. oraz jej spółek zależnych i na 31 grudnia 2022 roku wynosiła 560,9 zł. Port Praski Sp. z o.o. oraz jej spółki zależne zostały uwzględnione w segmencie „Nieruchomości" (patrz nota 43).

31. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

Spółka dokonała następujących transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegających na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową:

Data zawarcia	Kontrahent	Zabezpieczana kwota nominalna	Początek okresu zabezpieczenia	Koniec okresu zabezpieczenia	Stawka stałej stopy procentowej
11.02.2020	PKO Bank Polski S.A.	125,0	31.12.2020	31.03.2023	1,6170%
28.02.2020	BNP Paribas	125,0	30.09.2020	31.03.2023	1,1600%
6.03.2020	Santander Bank Polska S.A.	125,0	30.09.2020	31.03.2023	1,0625%
26.11.2021	Santander Bank Polska S.A.	125,0	31.03.2022	31.12.2024	3,0925%
18.02.2022	BNP Paribas	125,0	30.09.2022	31.12.2024	4,1550%
25.03.2022	PKO Bank Polski S.A.	125,0	30.09.2022	31.12.2024	5,7200%
29.04.2022	Santander Bank Polska S.A.	125,0	31.03.2023	31.03.2025	6,5750%
19.05.2022	Santander Bank Polska S.A.	125,0	31.03.2023	31.03.2025	6,2450%
22.07.2022	BNP Paribas	125,0	31.03.2023	30.06.2025	6,0600%

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2022

	IRS
Aktywa	
Długoterminowe	6,6
Krótkoterminowe	16,5
Zobowiązania	
Długoterminowe	(0,7)
Razem	**22,4**

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2021

	IRS
Aktywa	
Długoterminowe	4,1
Krótkoterminowe	9,3
Razem	**13,4**

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2022	2021
Stan na dzień 1 stycznia	**9,0**	**(8,3)**
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	11,4	21,4
Podatek odroczony	(2,2)	(4,1)
Zmiana za okres	**9,2**	**17,3**
Stan na dzień 31 grudnia	**18,2**	**9,0**

32. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania krótkoterminowe	1.512,6	1.072,7
Zobowiązania długoterminowe	6.624,8	7.671,8
Razem	**8.137,4**	**8.744,5**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2022	2021
Stan na dzień 1 stycznia	**8.744,5**	**9.640,8**
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki CKS Ossa Sp. z o.o.	-	72,4
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Stork 5 Sp. z o.o.	-	10,4
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Port Praski Sp. z o.o. (patrz nota 39)	238,3	-
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	141,2	1.665,0
Spłata kapitału	(1.045,1)	(2.682,8)
Spłata odsetek i prowizji	(525,7)	(165,2)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	582,7	203,9
Różnice kursowe	1,5	-
Stan na dzień 31 grudnia	**8.137,4**	**8.744,5**

33. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania krótkoterminowe	176,0	66,4
Zobowiązania długoterminowe	1.900,4	1.942,1
Razem	**2.076,4**	**2.008,5**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2022	2021
Stan na dzień 1 stycznia	**2.008,5**	**1.997,9**
Zobowiązania z tytułu obligacji przejęte w wyniku nabycia Vindix S.A. (patrz nota 39)	28,0	-
Efekt przejęcia kontroli nad spółką Vindix S.A. i konsolidacji	(19,3)	-
Spłata obligacji	(8,3)	-
Spłata odsetek i prowizji	(88,1)	(39,0)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	155,6	49,6
Stan na dzień 31 grudnia	**2.076,4**	**2.008,5**

34. Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania krótkoterminowe	178,6	201,1
Zobowiązania długoterminowe	345,6	497,5
Razem	**524,2**	**698,6**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu leasingu:

	2022	2021
Stan na dzień 1 stycznia	**698,6**	**1.573,0**
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 39)	16,5	2,1
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(769,8)
Efekt przejęcia kontroli i konsolidacji	(110,9)	-
Zmiana	114,7	232,2
Odsetki naliczone	19,9	32,0
Płatności (kapitał i odsetki)	(216,6)	(367,8)
Różnice kursowe	2,0	(3,1)
Stan na dzień 31 grudnia	**524,2**	**698,6**

35. 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 dekoderów zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość wahała się od 12 do 29 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony, o ile klient nie podpisze kolejnej umowy w procesie utrzymania lub nie zostaną one wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
do jednego roku	201,4	188,1
od 1 roku do 5 lat	134,8	55,2
powyżej 5 lat	44,6	-
Razem	**380,8**	**243,3**

W 2022 roku Grupa uzyskała przychody z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 339,3 zł, a w 2021 roku w wysokości 258,4 zł.

36. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

Przyszłe płatności	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
30 września 2022	-	142,6
Płatności razem	**-**	**142,6**
Odsetki	-	(2,7)
Obecna wartość przyszłych płatności	**-**	**139,9**
Z czego:		
Część krótkoterminowa	-	*139,9*

Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS denominowane były w euro. Wartość ta podlegała corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypadała na 2022 rok.

37. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych	217,4	251,0
Rezerwy	56,9	14,5
Inne	56,6	54,3
W tym: z tytułu instrumentów pochodnych	*4,3*	-
Razem	**330,9**	**319,8**

38. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	44,9	27,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	494,1	456,3
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	238,5	164,7
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	2,9
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	448,2	567,8
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych*	967,5	159,8
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	1.220,5	919,6
Rezerwy krótkoterminowe	74,3	123,4
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 41)	2,1	-
Inne	275,6	109,3
Razem	**3.767,1**	**2.531,2**

* obejmuje zobowiązanie z tytułu rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz w wysokości 847 zł

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wynagrodzenia	165,1	75,2
Opłaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	113,1	89,3
Koszty dystrybucji	54,5	66,5
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	102,7	75,1
Koszty utrzymania sieci	187,6	135,1
Zakupy inwestycyjne	229,3	131,7
Inne	368,2	346,7
Razem	**1.220,5**	**919,6**

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2022	2021
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	**137,9**	**410,2**
Zwiększenie	75,1	51,4
Odwrócenie	(17,1)	(37,9)
Wykorzystanie	(64,7)	(42,4)
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	-	(243,4)
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	**131,2**	**137,9**
Z czego: Krótkoterminowe	*74,3*	*123,4*
Długoterminowe	*56,9*	*14,5*

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne oraz rezerwy na odprawy emerytalne.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
PLN	1.554,4	553,1
EUR	320,8	562,2
USD	77,3	94,8
Pozostałe	3,6	4,1
Razem	**1.956,1**	**1.214,2**

Rozliczenie międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
PLN	1.111,3	822,3
EUR	70,9	57,9
USD	11,1	14,4
Pozostałe	27,2	25,0
Razem	**1.220,5**	**919,6**

Pozostałe informacje

39. Nabycie spółek zależnych

Nabycie udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 2 lipca 2021 roku Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 28,01% udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. za kwotę 35,5 zł.

W dniu 9 lipca 2021 roku Polkomtel Sp. z o.o. nabyła dodatkowe 53,69% udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. za kwotę 68,1 zł.

W wyniku powyższych transakcji Grupa posiada łącznie 100% udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. i sprawuje kontrolę nad spółkami z Grupy Premium Mobile, tj. Premium Mobile Sp. z o.o., Visignio Sp. z o.o., Saveadvisor Sp. z o.o. oraz Mobi Dealer Sp. z o.o. (łącznie „Grupa Premium Mobile”).

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	125,1
Ostateczna cena nabycia na dzień 9 lipca 2021 roku	**125,1**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 28,01% udziałów	(35,5)
Środki przekazane za 53,69% udziałów	(68,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8,6
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku	**(95,0)**

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 9 lipca 2021 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (9 lipca 2021 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,2
Relacje z klientami	46,7
Marki	28,7
Inne wartości niematerialne	0,1
Prawa do użytkowania	2,1
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7,5
Zapasy	0,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	5,0
Pozostałe aktywa obrotowe	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8,6
Zobowiązania z tytułu leasingu	(2,1)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(14,3)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(4,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(18,0)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**60,7**
Cena nabycia	**125,1**
Wartość firmy	**64,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Ze względu na zakończenie procesu wyceny do wartości godziwej, wartość godziwa nabytych i zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań została skorygowana o wpływ ostatecznej wyceny, w tym m.in. zidentyfikowano markę Premium Mobile i a2mobile oraz relacje z klientami postpaid i prepid.

Grupa nie dokonała przekształcenia amortyzacji ani podatku dochodowego w rachunku wyników za poprzednie okresy z uwagi na fakt, że wpływ ten byłby nieistotny.

W trakcie procesu wyceny Grupa zidentyfikowała parasolowe znaki towarowe Premium Mobile i a2mobile. Łączna wartość godziwa w wysokości 28,7 zł na dzień nabycia została określona przy zastosowaniu podejścia dochodowego w oparciu o metodę zwolnienia z opłat licencyjnych (ang. relief from royalty). Zarząd uznał, iż znaki Premium Mobile i a2mobile charakteryzują się określonym okresem użytkowania, w związku z czym Grupa przyjęła 30 letni okres amortyzacji znaków Premium Mobile i a2mobile, tj. do roku 2051.

Wartość godziwa relacji z klientami została oszacowana metodą wielookresowej nadwyżki dochodów (MEEM) i wyniosła 46,7 zł na dzień nabycia.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 9 lipca 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku przypadające na Grupę Premium Mobile wynoszą odpowiednio

47,6 zł i 11,2 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2021 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.487,6 zł i 4.415,7 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

Nabycie udziałów w Logitus Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 29 lipca 2021 roku Netia S.A. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów Logitus Sp. z o.o. („Logitus”).

Łączna cena nabycia wyniosła 12,9 zł.

Logitus posiadała 100% udziałów w Market Software Sp. z o.o. W dniu 2 grudnia 2021 roku nastąpiło połączenie prawne Logitus z jej spółką zależną poprzez przeniesienie całego majątku Market Software na Logitus.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Logitus	12,2
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	0,7
Ostateczna cena nabycia na dzień 29 lipca 2021 roku	**12,9**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(12,2)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,1
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku	**(12,1)**

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 29 lipca 2021 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (29 lipca 2021 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	6,2
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2,3
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne	0,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,1)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(1,2)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**7,4**
Cena nabycia	**12,9**
Wartość firmy	**5,5**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 29 lipca 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku przypadające na Logitus wynoszą odpowiednio 1,5 zł i 0,4 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2021 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.446,1 zł i 4.414,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

Nabycie udziałów w CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 6 sierpnia 2021 roku Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce TMS Ossa Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w TMS Ossa Sp. z o.o. wyniosło 47,0 zł.

W dniu 15 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na CKS Ossa Sp. z o.o.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	47,0
Ostateczna cena nabycia na dzień 6 sierpnia 2021 roku	**47,0**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(47,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2,9
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku	**(44,1)**

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 6 sierpnia 2021 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (6 sierpnia 2021 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	120,5
Inne wartości niematerialne	0,2
Zapasy	0,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,7
Pozostałe aktywa obrotowe	0,4
Środki pieniężne I ich ekwiwalenty	2,9
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(3,4)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(0,1)
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(72,4)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(1,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(6,8)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**40,7**
Cena nabycia	**47,0**
Wartość firmy	**6,3**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 6 sierpnia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku przypadające na spółkę CKS Ossa Sp. z o.o. wynoszą odpowiednio 2,7 zł i 4,2 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2021 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.444,5 zł i 4.407,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

Nabycie udziałów w Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.) – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 6 sierpnia 2021 roku Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o. wyniosło 2,2 zł.

W dniu 17 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na Ossa Medical Center Sp. z o.o.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	2,2
Ostateczna cena nabycia na dzień 6 sierpnia 2021 roku	**2,2**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(2,2)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,6
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku	**(1,6)**

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 6 sierpnia 2021 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (6 sierpnia 2021 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,3
Środki pieniężne I ich ekwiwalenty	0,6
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**1,8**
Cena nabycia	**2,2**
Wartość firmy	**0,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 6 sierpnia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku przypadające na spółkę Ossa Medical Center Sp. z o.o. wynoszą odpowiednio 0,0 zł i 0,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2021 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.444,0 zł i 4.414,5 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

Nabycie akcji Vindix S.A. – ostateczne rozliczenie nabycia akcji

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 posiadał 46,27% akcji w Vindix S.A.

W dniu 19 stycznia 2022 roku Spółka nabyła 53,73% akcji Vindix S.A. za kwotę 24,0 zł.

W wyniku powyższej transakcji Grupa posiada łącznie 100% akcji Vindix S.A. i sprawuje kontrolę nad spółkami z Grupy Vindix, tj. Vindix S.A., Vindix Investments Sp. z o.o., Direct Collection Sp. z o.o., Vindix Sp. z o.o., Mag7soft Sp. z o.o. oraz Vindix Niestandaryzowany Sekurytyzacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty (łącznie „Grupa Vindix”).

CENA NABYCIA AKCJI

	Ostatecznie ustalona cena nabycia akcji
Cena nabycia	44,6
Ostateczna cena nabycia na dzień 19 stycznia 2022 roku	**44,6**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 53,73% akcji	(24,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8,0
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(16,0)**

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 19 stycznia 2022 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (19 stycznia 2022 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,3
Inne wartości niematerialne	0,8
Prawa do użytkowania	3,3
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1,6
Pozostałe aktywa obrotowe	29,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	(28,0)
Zobowiązania z tytułu leasingu	(3,3)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(1,5)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,3)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**12,2**
Cena nabycia	**44,6**
Wartość firmy	**32,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 19 stycznia 2022 roku przypadające na Grupę Vindix wynoszą odpowiednio 22,9 zł i 11,6 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.917,0 zł i 900,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie udziałów w Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 31 marca 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. wyniosło 4,0 zł.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	4,0
Ostateczna cena nabycia na dzień 31 marca 2022 roku	**4,0**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(4,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(0,8)**

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 31 marca 2022 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (31 marca 2022 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	5,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(4,7)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**4,0**
Cena nabycia	**4,0**
Wartość firmy	**-**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 31 marca 2022 roku przypadające na spółkę Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. wynoszą odpowiednio 2,3 zł i 0,1 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.916,1 zł i 901,1 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie udziałów w Port Praski Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat S.A. nabył 66,94% udziałów w Port Praski Sp. z o.o. za kwotę 553,7 zł.

W wyniku powyższej transakcji Spółka sprawuje kontrolę nad spółką Port Praski oraz jej spółkami zależnymi (łącznie Grupa Port Praski).

Warunki nabycia udziałów w Port Praski Sp. z o.o. zostały opisane w nocie 49.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	553,7
Ostateczna cena nabycia na dzień 1 kwietnia 2022 roku	**553,7**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 66,94% udziałów	(553,7)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	366,7
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(187,0)**

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 nabytego przedsięwzięcia, wartość godziwą zapłaty oraz wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadających na udziały niekontrolujące, a w konsekwencji wartość firmy. Grupa oceniła, że w wyniku transakcji przejęła znaczące procesy m.in. obejmujące realizację projektów budowlanych jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi, a nakłady i procesy łącznie w istotny sposób przekładają się na zdolność do generowania wyników przez to przedsięwzięcie.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 1 kwietnia 2022 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (1 kwietnia 2022 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	141,3
Inne wartości niematerialne	0,1
Prawa do użytkowania	8,7
Nieruchomości inwestycyjne	761,8
Inne aktywa długoterminowe	10,7
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8,1
Zapasy	484,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	16,2
Należności/ zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	6,1
Pozostałe aktywa obrotowe	4,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	366,7
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(238,3)
Zobowiązania z tytułu leasingu	(11,9)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(353,4)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	(63,5)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(4,6)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(48,2)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**1.088,1**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	**551,8**
Cena nabycia	**553,7**
Wartość firmy	**17,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nieruchomości".

Ze względu na zakończenie procesu wyceny do wartości godziwej, wartość godziwa nabytych i zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań została skorygowana o wpływ ostatecznej wyceny, w tym m.in. przeszacowano wartość innych rzeczowych aktywów trwałych, wartość nieruchomości inwestycyjnych oraz wartość zapasów jak również ujęto zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 1 kwietnia 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku przypadające na Grupę Port Praski wynoszą odpowiednio 106,7 zł i 2,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.999,1 zł i 914,6 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie udziałów w Enterpol Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 7 czerwca 2022 roku Netia S.A. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów Enterpol Sp. z o.o. („Enterpol").

Łączna cena nabycia wyniosła 15 zł.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Enterpol	14,4
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	0,6
Wstępna cena nabycia na dzień 7 czerwca 2022 roku	**15,0**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(14,4)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,2
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(14,2)**

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 7 czerwca 2022 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (7 czerwca 2022 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	4,0
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,1
Prawa do użytkowania	0,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne i ekwiwalenty	0,2
Zobowiązania z tytułu leasingu	(0,3)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,3)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(0,7)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**3,5**
Wstępna cena nabycia	**15,0**
Wstępna wartość firmy	**11,5**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 7 czerwca 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku przypadające na Enterpol wynoszą odpowiednio 2,4 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.916,3 zł i 900,9 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie akcji w Oktawave S.A. – wstępne rozliczenie nabycia akcji

W dniu 21 czerwca 2022 roku Netia S.A. (jednostka zależna od Spółki) nabyła 100% akcji Oktawave S.A. („Oktawave”).

Łączna cena nabycia wyniosła 34,3 zł.

WSTĘPNA CENA NABYCIA AKCJI

	Wstępnie ustalona cena nabycia akcji
Cena nabycia	34,3
Wstępna cena nabycia na dzień 21 czerwca 2022 roku	**34,3**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(34,3)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1,6
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(32,7)**

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 21 czerwca 2022 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (21 czerwca 2022 roku)
Aktywa netto:	
Relacje z klientami	15,3
Inne wartości niematerialne	6,5
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,8
Prawa do użytkowania	1,5
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,9
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2,9
Pozostałe aktywa obrotowe	0,1
Środki pieniężne i ekwiwalenty	1,6
Zobowiązania z tytułu leasingu	(1,0)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(2,4)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(0,8)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(3,5)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**21,9**
Wstępna cena nabycia	**34,3**
Wstępna wartość firmy	**12,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 21 czerwca 2022 roku do 31 grudnia 2022 roku przypadające na Oktawave wynoszą odpowiednio 10,9 zł i 1,1 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.925,6 zł i 899,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie udziałów Antyweb Sp. z o.o. – wstępne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 26 września 2022 roku spółka Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp. k. (jednostka zależna od Spółki) nabyła łącznie 70% udziałów w spółce Antyweb Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 70% udziałów wyniosło 10,1 zł.

W wyniku transakcji Grupa posiada 70% udziałów Antyweb Sp. z o.o. i sprawuje kontrolę nad spółką.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	10,1
Wstępna cena nabycia na dzień 26 września 2022 roku	**10,1**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 70% udziałów	(10,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,7
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(9,4)**

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 26 września 2022 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (26 września 2022 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,0
Inne wartości niematerialne	0,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,6
Pozostałe aktywa obrotowe	0,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,7
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,1)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**1,2**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	**0,4**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	**0,8**
Wstępna cena nabycia	**10,1**
Wstępna wartość firmy	**9,3**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowy".

Przychody i zysk netto za okres od 26 września do 31 grudnia 2022 roku przypadające na spółkę Antyweb Sp. z o.o. ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosły odpowiednio 1,0 zł oraz 0,4 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2022 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.916,3 zł i 901,5 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku.

Nabycie 69 Specjalistycznych Punktów Sprzedaży i Obsługi Klienta w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa – wstępne rozliczenie nabycia

W dniu 1 grudnia 2022 roku Liberty Poland (jednostka zależna od Spółki) nabyła 69 Specjalistycznych Punktów Sprzedaży w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa za kwotę 6,4 zł.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa	6,4
Wstępna cena nabycia na dzień 1 grudnia 2022 roku	**6,4**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(6,4)
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku	**(6,4)**

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 zorganizowanej części przedsiębiorstwa oraz wartość firmy.

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 1 grudnia 2022 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (1 grudnia 2022 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(1,1)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**(0,9)**
Wstępna cena nabycia	**6,4**
Wstępna wartość firmy	**7,3**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B”.

40. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych

Nabycie akcji Asseco Poland S.A.

Przeniesienie własności akcji spółki Asseco Poland S.A. (Asseco) zostało rozliczone w ramach systemu depozytowo-rozliczeniowego Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. w dniu 30 grudnia 2019 roku.

Po rozliczeniu 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 Asseco na 31 grudnia 2022 roku:

	za okres 12 miesięcy zakończony
	31 grudnia 2022
Przychody operacyjne	17.370,1
Zysk z działalności operacyjnej	1.815,2
Zysk netto	1.358,7
Inne całkowite dochody netto	23,8
Zysk całkowity	**1.382,5**

	31 grudnia 2022
Aktywa trwałe	10.760,3
Aktywa obrotowe	9.328,5
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	42,5
Aktywa razem	**20.131,3**
Zobowiązania długoterminowe	3.621,9
Zobowiązania krótkoterminowe	6.295,9
Zobowiązania razem	**9.917,8**

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 2022 roku nie wskazał na utratę wartości.

Nabycie akcji Modivo S.A.

W dniu 22 czerwca 2021 roku Jednostka Dominująca sfinalizowała nabycie 10% akcji spółki eObuwie.pl S.A. za kwotę 500 zł.

Wartość godziwa inwestycji w eObuwie.pl S.A na dzień 22 czerwca 2021 roku wynosiła 500 zł. W związku z zakończeniem procesu rozliczenia nabycia eObuwie.pl na dzień 22 czerwca 2021 roku, Grupa zidentyfikowała wartość firmy w wysokości 245,6 zł ujętej w wartości bilansowej inwestycji.

W dniu 21 stycznia 2022 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki na Modivo S.A.

W dniu 28 września 2022 roku Spółka zawarła z Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (spółka powiązana) umowę dotyczącą zbycia akcji Modivo S.A. Łączna cena sprzedaży wyniosła 600 zł.

Nabycie udziałów PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

W dniu 27 lipca 2022 roku Cyfrowy Polsat objął 40,41% udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. Więcej szczegółów – patrz nota 49.

41. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
  - ryzyko walutowe,
  - 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 2022	31 grudnia 2021
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	**4.916,0**	**6.834,2**
Pożyczki udzielone	576,1	72,4
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	18,9	10,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.503,2	3.107,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	808,5	3.632,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,3	11,9
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy	**23,8**	**-**
Pozostałe aktywa	23,8	-
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	**1,6**	**0,6**
Inwestycje w instrumenty kapitałowe	1,6	0,6
Instrumenty pochodne zabezpieczające	**23,1**	**13,4**
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	23,1	13,4
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	**58,2**	**70,5**
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	58,2	70,5

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	**14.329,8**	**14.138,8**
Zobowiązania z tytułu leasingu	524,2	698,6
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.137,4	8.744,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.076,4	2.008,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	-	139,9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	2.318,3	1.564,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	53,0	63,5
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	1.220,5	919,6
Instrumenty pochodne zabezpieczające	**0,7**	**-**
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,7	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	**5,7**	**-**
Transakcje forward	1,0	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	4,7	-

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 2022	31 grudnia 2021
Pożyczki udzielone	576,1	72,4
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	18,9	10,3
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.503,2	3.107,2
Aktywa z tytułu kontraktów	362,9	418,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	808,5	3.632,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	9,3	11,9
Instrumenty pochodne zabezpieczające:	**23,1**	**13,4**
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	23,1	13,4
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	**58,2**	**70,5**
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	58,2	70,5
Razem	**5.360,2**	**7.336,1**

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Należności od abonentów	2.808,1	2.582,2
Należności od spółek mediowych	383,0	346,3
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	44,5	37,2
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	374,5	317,8
Należności od dystrybutorów	75,0	77,1
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	487,2	43,4
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	288,8	203,9
Razem	**4.461,1**	**3.607,9**

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Kontrahent A	60,6	63,3
Kontrahent B	57,7	62,3
Kontrahent C	38,1	32,5
Kontrahent D	29,7	31,5
Kontrahent E	28,9	22,5
Pozostali	4.246,1	3.395,8
Razem	**4.461,1**	**3.607,9**

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 aktywa z tytułu kontraktów na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2022			31 grudnia 2021		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	3.794,3	45,8	3.748,5	2.801,5	43,3	2.758,2
Należności przeterminowane do 30 dni	245,3	9,7	235,6	130,5	10,0	120,5
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	53,7	9,8	43,9	187,8	10,7	177,1
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	245,0	174,8	70,2	284,3	150,2	134,1
Razem	**4.338,3**	**240,1**	**4.098,2**	**3.404,1**	**214,2**	**3.189,9**
Aktywa z tytułu kontraktów	377,1	14,2	362,9	432,2	14,2	418,0
Razem	**4.715,4**	**254,3**	**4.461,1**	**3.836,3**	**228,4**	**3.607,9**

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 2022						
	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	8.137,4	9.312,2	866,2	717,8	6.678,8	1.038,8	10,6
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.076,4	2.731,0	91,8	91,4	183,8	2.364,0	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	524,2	641,2	99,9	98,0	146,2	164,7	132,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	2.318,3	2.318,3	2.318,3	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	53,0	53,0	53,0	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	1.220,5	1.220,5	1.220,5	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS[1]	0,7	0,8	-	-	0,2	0,6	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS[1]	4,7	6,9	0,8	0,2	1,7	4,2	-
Transakcje forward	1,0						
- wpływy		(44,1)	(44,1)	-	-	-	-
- wypływy		45,4	45,4	-	-	-	-
	14.336,2	**16.285,2**	**4.651,8**	**907,4**	**7.010,7**	**3.572,3**	**143,0**

[1] zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Przyszłe niezdyskontowane przepływy pieniężne wynikające z umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony na dzień 31 grudnia 2022 roku wyniosły 142,5 złotych.

	31 grudnia 2021						
	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	8.744,5	9.615,8	547,8	551,8	1.024,1	7.483,7	8,4
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.008,5	2.430,9	22,8	45,3	90,8	1.249,6	1.022,4
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	139,9	142,6	-	142,6	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	698,6	789,3	108,1	105,7	188,2	233,7	153,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	1.564,2	1.564,2	1.564,2	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	63,5	63,5	63,5	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	919,6	919,6	919,6	-	-	-	-
	14.138,8	**15.525,9**	**3.226,0**	**845,4**	**1.303,1**	**8.967,0**	**1.184,4**

Przyszłe niezdyskontowane przepływy pieniężne wynikające z umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony na dzień 31 grudnia 2021 roku wyniosły 159,5 złotych.

Ryzyko rynkowe

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

- ograniczanie wahań zysku/straty brutto,
- zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych,
- utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz
- wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

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

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia,

aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- Swapy (IRS/CIRS),
- Kontrakty terminowe typu forward i futures,
- Opcje.

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami 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 z umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR i USD), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

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 2022		
	EUR	USD	XDR
Pożyczki udzielone	65,9	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług	19,7	4,2	0,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,5	1,0	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(31,3)	(0,5)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(114,8)	(17,5)	(0,4)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	(15,1)	(2,5)	(4,6)
Ekspozycja brutto	**(63,1)**	**(15,3)**	**(4,1)**
Transakcje forward	8,0	1,5	-
Ekspozycja netto	**(55,1)**	**(13,8)**	**(4,1)**

	31 grudnia 2021			
	EUR	USD	CHF	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	19,4	3,8	-	0,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,0	5,4	0,3	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(30,4)	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(37,0)	(0,7)	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(176,8)	(23,3)	-	(0,5)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	(12,6)	(3,5)	-	(4,2)
Ekspozycja brutto	**(225,4)**	**(18,3)**	**0,3**	**(4,3)**
Transakcje forward	6,0	-	-	-
Ekspozycja netto	**(219,4)**	**(18,3)**	**0,3**	**(4,3)**

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
w złotych polskich	2022	2021	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
1 EUR	4,6869	4,5674	4,6899	4,5994
1 USD	4,4607	3,8629	4,4018	4,0600
1 CHF	4,6693	4,2252	4,7679	4,4484
1 XDR	5,9606	5,5009	5,8760	5,6917

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 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 niezmienionym poziomie.

	2022					2021				
	Stan na 31 grudnia 2022		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	Stan na 31 grudnia 2021		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Pożyczki udzielone										
EUR	65,9	309,1	5%	15,4	-	-	-	5%	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	19,7	92,5	5%	4,5	-	19,4	89,3	5%	4,4	-
USD	4,2	18,5	5%	0,9	-	3,8	15,3	5%	0,9	-
XDR	0,9	5,3	5%	0,3	-	0,4	2,3	5%	0,1	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	12,5	58,5	5%	3,1	-	12,0	55,2	5%	2,8	-
USD	1,0	4,4	5%	0,2	-	5,4	21,8	5%	1,2	-
CHF	-	0,2	5%	-	-	0,3	1,4	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	-	-	5%	-	-	(30,4)	(139,9)	5%	(6,9)	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(31,3)	(146,8)	5%	(7,3)	-	(37,0)	(170,2)	5%	(8,5)	-
USD	(0,5)	(2,2)	5%	(0,1)	-	(0,7)	(2,8)	5%	(0,2)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(114,8)	(538,4)	5%	(26,9)	-	(176,8)	(813,2)	5%	(40,6)	-
USD	(17,5)	(77,0)	5%	(3,9)	-	(23,3)	(94,8)	5%	(4,5)	-
XDR	(0,4)	(2,4)	5%	(0,1)	-	(0,5)	(2,8)	5%	(0,2)	-

c.d.										
Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(15,1)	(70,9)	5%	(3,5)	-	(12,6)	(57,9)	5%	(3,0)	-
USD	(2,5)	(11,1)	5%	(0,5)	-	(3,5)	(14,4)	5%	(0,5)	-
XDR	(4,6)	(27,0)	5%	(1,4)	-	(4,2)	(23,9)	5%	(1,2)	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				**(19,3)**	**-**				**(56,2)**	**-**
Traksakcje forward										
EUR	8,0	37,5	5%	1,9	-	6,0	27,6	5%	1,4	-
USD	1,5	6,6	5%	0,3	-	-	-	5%	-	-
Podatek dochodowy				3,2	-				10,4	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				**(13,9)**	**-**				**(44,4)**	**-**

	2022					2021				
	Stan na 31 grudnia 2022		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	Stan na 31 grudnia 2021		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Pożyczki udzielone										
EUR	65,9	309,1	-5%	(15,4)	-	-	-	-5%	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	19,7	92,5	-5%	(4,5)	-	19,4	89,3	-5%	(4,4)	-
USD	4,2	18,5	-5%	(0,9)	-	3,8	15,3	-5%	(0,9)	-
XDR	0,9	5,3	-5%	(0,3)	-	0,4	2,3	-5%	(0,1)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	12,5	58,5	-5%	(3,1)	-	12,0	55,2	-5%	(2,8)	-
USD	1,0	4,4	-5%	(0,2)	-	5,4	21,8	-5%	(1,2)	-
CHF	-	0,2	-5%	-	-	0,3	1,4	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	-	-	-5%	-	-	(30,4)	(139,9)	-5%	6,9	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(31,3)	(146,8)	-5%	7,3	-	(37,0)	(170,2)	-5%	8,5	-
USD	(0,5)	(2,2)	-5%	0,1	-	(0,7)	(2,8)	-5%	0,2	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(114,8)	(538,4)	-5%	26,9	-	(176,8)	(813,2)	-5%	40,6	-
USD	(17,5)	(77,0)	-5%	3,9	-	(23,3)	(94,8)	-5%	4,5	-
XDR	(0,4)	(2,4)	-5%	0,1	-	(0,5)	(2,8)	-5%	0,2	-

cd.										
Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(15,1)	(70,9)	-5%	3,5	-	(12,6)	(57,9)	-5%	3,0	-
USD	(2,5)	(11,1)	-5%	0,5	-	(3,5)	(14,4)	-5%	0,5	-
XDR	(4,6)	(27,0)	-5%	1,4	-	(4,2)	(23,9)	-5%	1,2	-
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				**19,3**	-				**56,2**	**-**
Traksakcje forward										
EUR	8,0	37,5	-5%	(1,9)	-	6,0	27,6	-5%	(1,4)	-
USD	1,5	6,6	-5%	(0,3)	-	-	-	-5%	-	-
Podatek dochodowy				(3,2)	-				(10,4)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				**13,9**	**-**				**44,4**	**-**

	2022		2021	
	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	(10,4)	-	(40,8)	-
USD	(2,5)	-	(2,5)	-
XDR	(1,0)	-	(1,1)	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	10,4	-	40,8	-
USD	2,5	-	2,5	-
XDR	1,0	-	1,1	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 13,9 zł oraz niższy o 44,4 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2022 roku oraz w 2021 roku. Umocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 13,9 zł i wzrost o 44,4 zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmienione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych 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 31). 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 2022	31 grudnia 2021
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	74,5	41,6
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe*	1.133,6	3.219,2
Zobowiązania finansowe*	(10.789,2)	(11.602,4)
Ekspozycja netto	**(9.655,6)**	**(8.383,2)**

* 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 prospektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Rachunek zysków i strat		Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2022						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(73,5)	73,5	15,0	(15,0)	(58,5)	58,5
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	**(73,5)**	**73,5**	**15,0**	**(15,0)**	**(58,5)**	**58,5**
Na dzień 31 grudnia 2021						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(61,6)	61,6	7,8	(7,8)	(53,8)	53,8
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	**(61,6)**	**61,6**	**7,8**	**(7,8)**	**(53,8)**	**53,8**

* 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 złotówkach 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 nie bazujące 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.

			31 grudnia 2022		31 grudnia 2021	
	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	570,6	576,1	72,1	72,4
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	3.522,1	3.522,1	3.117,5	3.117,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	808,5	808,5	3.632,4	3.632,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	9,3	9,3	11,9	11,9
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(8.232,7)	(8.137,4)	(8.656,2)	(8.744,5)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(1.982,1)	(2.076,4)	(2.045,5)	(2.008,5)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	B	2	-	-	(143,2)	(139,9)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(524,2)	(524,2)	(698,6)	(698,6)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(1.220,5)	(1.220,5)	(919,6)	(919,6)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(2.371,3)	(2.371,3)	(1.627,7)	(1.627,7)
Razem			**(9.420,3)**	**(9.413,8)**	**(7.256,9)**	**(7.304,6)**
Nierozpoznany zysk/strata				(6,5)		47,7

A – aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu

B – zobowiązania wyceniane według zamortyzowanego kosztu

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

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

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

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

Na dzień 31 grudnia 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 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 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 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).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

Na dzień 31 grudnia 2022 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2022	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**58,2**	**-**
IRS		-	58,2	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**23,1**	**-**
IRS		-	23,1	-
Pozostałe aktywa		**-**	**23,8**	**-**
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		**-**	**1,6**	**-**
Razem		**-**	**106,7**	**-**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2022	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**(5,7)**	**-**
IRS		-	(4,7)	-
Transakcje forward		-	(1,0)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**(0,7)**	**-**
IRS		-	(0,7)	-
Razem		**-**	**(6,4)**	**-**

Na dzień 31 grudnia 2021 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2021	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**70,5**	**-**
IRS		-	70,5	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**13,4**	**-**
IRS		-	13,4	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		**-**	**0,6**	**-**
Razem		**-**	**84,5**	**-**

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.

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 2022 do 31 grudnia 2022	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(582,0)	-	19,8	72,7	(489,5)
Odsetki od obligacji	-	(155,6)	-	-	(155,6)
Koszty finansowe łącznie	(582,0)	(155,6)	19,8	72,7	(645,1)
Zysk/(strata) brutto łącznie	**(582,0)**	**(155,6)**	**19,8**	**72,7**	**(645,1)**
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	**-**	**-**	**11,4**	**-**	**11,4**

Za okres od 1 stycznia 2021 do 31 grudnia 2021	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(202,9)	-	(5,1)	83,7	**(124,3)**
Odsetki od obligacji	-	(49,6)	-	-	**(49,6)**
Koszty finansowe łącznie	(202,9)	(49,6)	(5,1)	83,7	**(173,9)**
Zysk/(strata) brutto łącznie	**(202,9)**	**(49,6)**	**(5,1)**	**83,7**	**(173,9)**
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	**-**	**-**	**21,4**	**-**	**21,4**

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2022 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 2022	31 grudnia 2021
Typ instrumentu	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	3.000,0	3.000,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	53,5	70,5
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2025 roku	Do 30 września 2024 roku

Na dzień 31 grudnia 2022 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. Część nieefektywna wyceny IRS zidentyfikowana w okresie sprawozdawczym została rozpoznana w rachunku zysków i strat.

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 2022	31 grudnia 2021
Typ instrumentu	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	1.125,0	500,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	22,4	13,4
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 czerwca 2025 roku	Do 31 grudnia 2024 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2022	2021
Bilans otwarcia	**13,4**	**(10,2)**
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	26,3	20,8
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	(17,3)	2,8
• korekta kosztów odsetkowych	(19,8)	5,1
• rozpoznanie części nieefektywnej	2,5	(2,3)
Bilans zamknięcia	**22,4**	**13,4**

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2022 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 2022	31 grudnia 2021
Typ instrumentu	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 (EUR)	8,0	6,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(0,7)	-
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 24 marca 2023 roku	Do 21 stycznia 2022 roku

Na dzień 31 grudnia 2022 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w USD. 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 2022	31 grudnia 2021
Typ instrumentu	Forward	-
Ekspozycja	Płatności operacyjne w USD	-
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	-
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (USD)	1,5	-
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(0,3)	-
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	-
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 31 marca 2023 roku	-

42. 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 oraz zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.137,4	8.744,5
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.076,4	2.008,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(817,8)	(3.644,3)
Zadłużenie netto	**9.396,0**	**7.108,7**
Kapitał własny	15.810,8	15.384,6
Kapitał własny i zadłużenie netto	**25.206,8**	**22.493,3**
Wskaźnik dźwigni	**0,37**	**0,32**

43. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w trzech segmentach:

- w segmencie usług B2C i B2B obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, produkcję dekoderów oraz montaż instalacji fotowoltaicznych,
- w segmencie mediowym,
- w segmencie nieruchomości (począwszy od 1 kwietnia 2022 roku).

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 (Polsat Box Go, dawniej 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 oraz opłaty abonamentowe,
- produkcję dekoderów,
- 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.

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

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 okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Nieruchomości	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.622,2	2.186,4	106,7	-	**12.915,3**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	59,4	237,8	76,7	(373,9)	**-**
Przychody ze sprzedaży	10.681,6	2.424,2	183,4	(373,9)	**12.915,3**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**2.834,0**	**506,0**	**17,2**	**(5,1)**	**3.352,1**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	113,4	-	39,8	-	**153,2**
Koszty wsparcia Ukrainy	(33,0)	(1,1)	-	-	**(34,1)**
EBITDA (niebadana)	**2.914,4**	**504,9**	**57,0**	**(5,1)**	**3.471,2**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.703,6	109,7	15,7	-	**1.829,0**
Zysk z działalności operacyjnej	**1.210,8**	**395,2**	**41,3**	**(5,1)**	**1.642,2**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	964,2	117,0	33,2	-	**1.114,4**
Nabycie zestawów odbiorczych	113,6	-	-	-	**113,6**
Na dzień 31 grudnia 2022					
Aktywa segmentu, w tym:	24.485,9	6.465,6*	1.596,3	(241,2)	**32.306,6**
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.801,6	5,9	82,6	-	**1.890,1**

* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 5,9 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku alokowane zarówno do segmentu „Usługi B2C i B2B", do segmentu „Mediowego", jak i do segmentu „Nieruchomości" nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy opisane w notach 5, 39, 40 i 49.

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 2021 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.396,3	2.047,7	-	**12.444,0**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	58,4	216,4	(274,8)	**-**
Przychody ze sprzedaży	10.454,7	2.264,1	(274,8)	**12.444,0**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.389,7**	**629,3**	**-**	**4.019,0**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	3.680,6	-	-	**3.680,6**
EBITDA (niebadana)	**7.070,3**	**629,3**	**-**	**7.699,6**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.787,5	115,7	-	**1.903,2**
Zysk z działalności operacyjnej	**5.282,8**	**513,6**	**-**	**5.796,4**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.049,3	109,5	-	**1.158,8**
Nabycie zestawów odbiorczych	110,0	-	-	**110,0**
Na dzień 31 grudnia 2021				
Aktywa segmentu, w tym:	25.633,1	6.713,7*	(109,8)	**32.237,0**
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.764,4	5,9	-	**1.770,3**

* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 8,7 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.352,1**	**4.019,0**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	153,2	3.680,6
Koszty wsparcia Ukrainy*	(34,1)	-
EBITDA (niebadana)	**3.471,2**	**7.699,6**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 10)	(1.829,0)	(1.903,2)
Zysk z działalności operacyjnej	**1.642,2**	**5.796,4**
Różnice kursowe netto (nota 11)	(41,6)	(5,2)
Koszty odsetkowe, netto (nota 11 i 12)	(587,6)	(202,7)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	94,5	75,4
Pozostałe	2,8	2,2
Zysk brutto za okres	**1.110,3**	**5.666,1**
Podatek dochodowy	(209,2)	(1.251,6)
Zysk netto za okres	**901,1**	**4.414,5**

* przede wszystkim darowizny pieniężne przekazane na realizację pomocy Ukrainie

44. Transakcje barterowe

Grupa jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabela przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych. Przychody obejmują przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, koszty obejmują koszty sprzedaży.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Przychody z transakcji barterowych	77,1	41,3
Koszty transakcji barterowych	88,9	40,1

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	80,3	12,9
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	83,5	6,2

45. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Należności

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	4,9	0,7
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	14,6	9,6
Razem*	**19,5**	**10,3**

* Wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2022 roku – 3,5 zł, 31 grudnia 2021 roku – 3,5 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	1,5	-
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	7,6	1,2
Razem	**9,1**	**1,2**

Zobowiązania

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	81,0	83,8
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	194,4	195,1
Razem	**275,4**	**278,9**

Zobowiązanie obejmuje głównie zobowiązanie z tytułu zaliczki na sprzedaż nieruchomości przez Polkomtel oraz zobowiązania z tytułu leasingu powierzchni.

POŻYCZKI UDZIELONE

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki stowarzyszone	456,2	-
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	12,2	33,1
Razem	**468,4**	**33,1**

Pożyczki udzielone na dzień 31 grudnia 2022 roku obejmują głównie pożyczki do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. oraz PAK-Volt S.A.

POŻYCZKI OTRZYMANE

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	6,6	5,6
Razem	**6,6**	**5,6**

PRZYCHODY OPERACYJNE

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne*	-	12,7
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	7,2	4,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	751,0	120,3
Razem	**758,2**	**137,3**

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed objęciem kontroli.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku najistotniejszą pozycję przychodów stanowiły przychody z tytułu budowy instalacji fotowoltaicznych.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku zyski obejmują głównie przychód ze sprzedaży akcji w spółce Modivo S.A. (patrz nota 49).

KOSZTY OPERACYJNE I ZAKUPY AKTYWÓW PROGRAMOWYCH

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki zależne*	0,1	0,2
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	191,7	11,4
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	296,6	307,7
Razem	**488,4**	**319,3**

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed objęciem kontroli.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2022 roku oraz 31 grudnia 2021 roku najistotniejsze transakcje obejmują m.in. koszty zakupu energii elektrycznej, koszty najmu oraz usług reklamowych.

ZYSKI/(STRATY) Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ, NETTO

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	20,4	59,2
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,3	(7,0)
Razem	**25,7**	**52,2**

KOSZTY FINANSOWE, NETTO

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	1,1	0,2
Razem	**1,1**	**0,2**

Transakcje z jednostkami powiązanymi zostały również opisane w nocie 49.

46. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2022 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, 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 28 września 2022 roku Skarga kasacyjna pozwanego Prezesa UOKiK została oddalona, natomiast skarga Polkomtel została uwzględniona w zakresie oddalającym apelację powoda, zaś zaskarżony wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 3 kwietnia 2020 roku został uchylony i skierowany - zgodnie z żądaniem skargi kasacyjnej Polkomtel - do ponownego rozpoznania.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) 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 6,0 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 5 marca 2018 roku SOKiK uchylił decyzję w części dotyczącej kary pieniężnej (6,0 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. Wyrokiem z dnia 1 kwietnia 2021 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel. W dniu 24 stycznia 2022 roku apelacja Polkomtel została oddalona. W dniu 7 lutego 2022 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 6 zł. Polkomtel złożył skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego.

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. Sąd Apelacyjny w dniu 24 listopada 2020 roku uchylił wyrok SOKIK i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. W dniu 19 kwietnia 2021 roku SOKiK w całości oddalił odwołanie Polkomtel. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKIK. Wyrokiem z dnia 10 listopada 2021 roku, Sąd Apelacyjny utrzymał karę nałożoną pierwotnie przez UOKiK. W dniu 24 listopada 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 18,4 zł. Polkomtel wniósł skargę kasacyjną. Postanowieniem z dnia 7 września 2022 roku Sąd Najwyższy odmówił przyjęcia skargi kasacyjnej Polkomtel. 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 zapłaciła karę w wysokości 5,3 zł w dniu 26 marca 2021 roku. W dniu 24 czerwca 2021 roku Spółka złożyła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. W dniu 12 stycznia 2022 roku Sąd Najwyższy przyjął skargę kasacyjną Spółki do rozpoznania. Wyrokiem z dnia 31 maja 2022 roku skarga kasacyjna Spółki została oddalona.

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 sądu. 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 złożyła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. W dniu 20 kwietnia 2022 roku skarga kasacyjna Spółki została przyjęta do rozpoznania. Data rozpatrzenia sprawy przez Sąd Najwyższy nie została jeszcze wyznaczona.

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 nieuzyskania 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. W dniu 26 maja 2021 roku SOKiK oddalił odwołanie. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 8 listopada 2022 roku apelacja Polkomtel została oddalona. W dniu 22 listopada 2022 roku Spółka zapłaciła karę w wysokości 39,5 zł. Polkomtel rozpatruje możliwość złożenia skargi kasacyjnej.

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 tej decyzji do SOKiK. W dniu 14 lutego 2022 roku Sąd pierwszej instancji oddalił w całości odwołanie Spółki. Spółka złożyła apelację do Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Rozprawa apelacyjna odbyła się 21 października 2022 roku. Wyrokiem z dnia 21 listopada 2022 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie uchylił zaskarżony wyrok w całości i przekazał sprawę do rozpoznania oraz rozstrzygnięcia Sądowi Okręgowemu w Warszawie.

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 15 grudnia 2021 roku SOKiK ogłosił wyrok, w którym oddalił w całości odwołanie Polkomtel. Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 21 lipca 2022 roku Sąd Apelacyjny częściowo uchylił decyzję Prezesa UOKiK oraz obniżył karę do 16,8 zł. W dniu 4 sierpnia 2022 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 16,8 zł. Zarówno Polkomtel jak i Prezes UOKiK złożyli skargi kasacyjne. W dniu 26 stycznia 2023 roku Sąd Najwyższy odmówił przyjęcia do rozpoznania skarg kasacyjnych.

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. W dniu 8 kwietnia 2022 roku SOKIK oddalił w całości odwołanie Polkomtel. W dniu 31 maja 2022 roku Polkomtel złożył apelację od wyroku SOKiK. W dniu 28 marca 2023 roku Sąd Apelacyjny oddalił apelację. Po otrzymaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Sądu Apelacyjnego, Polkomtel rozważy złożenie skargi kasacyjnej. W dniu 11 kwietnia 2023 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 20,4 zł.

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. Wyrokiem z dnia 28 grudnia 2020 roku Sąd Apelacyjny przekazał sprawę do Sądu Okręgowego do ponownego rozpatrzenia, Polkomtel wniósł do Sądu Najwyższego zażalenie na przedmiotowy wyrok. 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 samodzielna 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 - Stowarzyszenie („ZASP") wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego. Mediacje zakończyły się bez zawarcia ugody. 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. Rozprawa odbyła się 20 października 2021 roku. Pod koniec marca 2022 roku Spółka otrzymała pismo rozszerzające dotychczasowe powództwo o okres od 1 stycznia 2010 do 31 grudnia 2020, wartość przedmiotu sporu została powiększona o ponad 120 zł.

Pozwem, doręczonym Spółce w dniu 16 grudnia 2019 roku, Stowarzyszenie Artystów Wykonawców Utworów Muzycznych i Słowno-Muzycznych (SAWP) zgłosił przeciwko Spółce dwa roszczenia: informacyjne oraz roszczenie o zapłatę. Roszczenie informacyjne dotyczy programów telewizyjnych reemitowanych przez Spółkę w okresie od 20 sierpnia 2009 roku do dnia 20 sierpnia 2019 roku. W części dotyczącej roszczenia o zapłatę SAWP domaga się 153,3 zł za rzekome naruszenie praw pokrewnych do artystycznych wykonań utworów muzycznych i słowno - muzycznych poprzez ich bezumowną reemisję kablową. Spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości. Ostatnia rozprawa odbyła się 16 marca 2022 roku, rozprawa została odroczona bez terminu.

Ponadto toczą się również inne postępowania, w których stroną jest Grupa, na które utworzono rezerwy zgodnie z najlepszą oceną Zarządu wartości ewentualnych przyszłych wypływów korzyści ekonomicznych związanych z uregulowaniem tych spraw. Informacje dotyczące wartości utworzonych rezerw na poszczególne tytuły nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby wpłynąć na rozstrzygnięcie toczących się spraw.

47. 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	2022	2021
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	1,0	1,0
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	0,6	0,8
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,0	1,0
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		**5,1**	**5,3**

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2022 i 2021 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2022	2021
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2,5	2,5
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	5,0	3,5
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,5	1,0
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,9	1,8
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,8	0,8
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2,4	2,2
Razem		**14,1**	**11,8**

48. Wynagrodzenie 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 2022 i 2021 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2022	2021
Zygmunt Solorz	Przewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	0,24	0,12
Marek Kapuściński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0,18	0,21
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Jarosław Grzesiak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	0,18	0,09
Marek Grzybowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Alojzy Nowak	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	-	-
Tobias Solorz	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	0,18	0,09
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Piotr Żak	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	-	0,09
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	-	0,09
Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	-	0,09
Paweł Ziółkowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	-	0,09
Razem		**1,50**	**1,59**

49. Istotne umowy i wydarzenia

Zawarcie przez Spółkę przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wraz z aneksami oraz przeniesienie własności zorganizowanej części przedsiębiorstwa Elektrowni Konin na PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o.

W dniu 20 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat zawarł z ZE PAK S.A. (spółką powiązaną) przedwstępną umowę dotyczącą nabycia przez Spółkę udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., reprezentujących 67% kapitału zakładowego PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. („Umowa”).

Umowa dotycząca sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. przewidywała dodatkowe zobowiązanie ZE PAK S.A., który zobowiązał się wyodrębnić z przedsiębiorstwa całokształt działalności energetycznej realizowanej w Elektrowni Konin (ZCP Elektrownia Konin), polegającej w szczególności na wytwarzaniu energii elektrycznej z biomasy, stanowiącej zorganizowaną część przedsiębiorstwa. ZE PAK S.A. zobowiązał się wnieść do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. ZCP Elektrownię Konin jako wkład niepieniężny.

W dniu 30 czerwca 2022 roku Spółka zawarła aneks nr 2 („Aneks 2"), w którym strony Umowy postanowiły m.in. o zmianie sposobu oraz momentu przeniesienia własności ZCP Elektrownia Konin do grupy podmiotów zależnych od PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., która to czynność była objęta w umowie zobowiązaniem dodatkowym.

W dniu 12 maja 2022 roku, w wyniku przeprowadzonych czynności prawnych, Cyfrowy Polsat stał się właścicielem 49% udziałów w kapitale zakładowym PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. Wiązało się to z wypływem łącznej kwoty 478,7 zł, w tym 473,8 zł w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o. Środki z podniesienia kapitału zostały przeznaczone na nabycie ZCP Elektrowni Konin od ZE PAK S.A. w dniu 1 lipca 2022 roku.

Następnie w związku z wniesieniem do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. udziałów posiadanych przez Spółkę w PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o., w dniu 27 lipca 2022 roku Cyfrowy Polsat objął 40,41% udziałów w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. W dniu 27 lipca 2022 roku zarejestrowane zostało podwyższenie kapitału w spółce PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

W efekcie przedmiotem umowy przyrzeczonej są udziały w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. reprezentujące ok. 26,6% kapitału zakładowego PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. („Umowa Przyrzeczona"). Uwzględniając udziały wcześniej nabyte i objęte (w tym w związku z wniesieniem do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. udziałów posiadanych przez Spółkę w PAK-PCE Biopaliwa i Wodór Sp. z o.o.), po wykonaniu Umowy Przyrzeczonej, Cyfrowy Polsat będzie posiadał ok. 67% udziałów w kapitale zakładowym PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., zgodnie z pierwotną intencją zawartą w przedwstępnej umowie z dnia 20 grudnia 2021 roku, a ZCP Elektrownia Konin będzie w całości należała do grupy PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

Zgodnie z Aneksem 2 łączne nakłady poniesione przez Cyfrowy Polsat w związku z nabyciem ok. 67% kapitału zakładowego PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wraz z ZCP Elektrownia Konin (w przypadku braku niedozwolonych wypływów) wyniosą 807,6 zł, uwzględniając korektę wynikającą z wysokości kapitału obrotowego ZCP Elektrownia Konin.

W dniu 19 grudnia 2022 roku Spółka zawarła aneks nr 4, zgodnie z którym data końcowa (tzw. long stop date), do której powinny zostać spełnione wszystkie warunki zawieszające Umowy, została przesunięta na dzień 3 lipca 2023 roku.

Nabycie przez Cyfrowy Polsat udziałów w Port Praski Sp. z o.o. oraz zawarcie przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów w Pantanomo Limited wraz z aneksem

W dniu 20 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat zawarł następujące umowy z jednostkami powiązanymi („Umowy"):

- przedwstępną umowę dotyczącą nabycia przez Spółkę 1.070.000 (nie w milionach) udziałów w Port Praski Sp. z o.o., reprezentujących ok. 66,94% kapitału zakładowego Port Praski Sp. z o.o., która została zawarta przez Spółkę z Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.; oraz
- przedwstępną umowę dotyczącą nabycia przez Spółkę 4.705 (nie w milionach) udziałów w Pantanomo Limited, reprezentujących ok. 32% kapitału zakładowego

Pantanomo Limited, która została zawarta przez Spółkę z Tobe Investments Group Limited.

Bazowa cena sprzedaży za udziały w Port Praski Sp. z o.o. została ustalona na 572,2 zł, natomiast za udziały w Pantanomo Limited na 307,2 zł.

Zamknięcie transakcji objętych Umowami zostało uzależnione od spełnienia się warunków zawieszających, które zostały zastrzeżone na korzyść Spółki.

W dniu 1 kwietnia 2022 roku Spółka zawarła z Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. umowę przyrzeczoną na mocy której Spółka nabyła 1.070.000 (nie w milionach) udziałów w Port Praski Sp. z o.o. („Udziały'), reprezentujących ok. 66,94% kapitału zakładowego Port Praski Sp. z o.o. oraz uprawniających do wykonywania 66,94% głosów na zgromadzeniu wspólników Port Praski Sp. z o.o. Cena sprzedaży za Udziały wyniosła 553,7 zł. Działalność Grupy Port Praski obejmuje realizację projektów budowlanych jak również sprzedaż, wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi.

W związku z trwającymi analizami dotyczącymi finalnej struktury kapitałowej, do której należy Pantanomo Limited, w dniu 1 kwietnia 2022 roku Cyfrowy Polsat oraz Tobe Investments Group Limited, zawarły aneks („Aneks") do przedwstępnej umowy dotyczącej nabycia przez Spółkę 4.705 (nie w milionach) udziałów w Pantanomo Limited („Umowa"), reprezentujących ok. 32% kapitału zakładowego Pantanomo Limited, która została zawarta przez Spółkę z Tobe Investments Group Limited w dniu 20 grudnia 2021 roku („Transakcja").

Na podstawie Aneksu Cyfrowy Polsat oraz Tobe Investments Group Limited postanowiły w szczególności o przesunięciu daty zamknięcia Transakcji, która miała zostać uzgodniona pomiędzy Stronami na piśmie i nie mogła przypadać później niż 31 maja 2022 roku.

Ze względu na fakt, że data zamknięcia Transakcji nie została wyznaczona przez Strony na 31 maja 2022 roku lub inny dzień przypadający przed 31 maja 2022 roku przedwstępna umowa sprzedaży udziałów w Pantanomo Limited wygasła.

Odnowienie rezerwacji częstotliwości

W związku z wygaśnięciem z końcem roku 2022, będącej w dyspozycji Polkomtel Sp. z o.o. rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz, a także rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz, której dotychczasowym dysponentem była spółka Aero2 Sp. z. o.o. (z dniem 30 listopada 2021 roku nastąpiło połączenie Polkomtel Sp. z o.o. i Aero2 Sp. z o.o., w wyniku czego Polkomtel wszedł w prawa i obowiązki Aero2, przejmując tym samym prawo do dysponowania częstotliwościami Aero2), na podstawie przepisów ustawy Prawa telekomunikacyjnego, Polkomtel Sp. z o.o. złożył w grudniu 2021 roku stosowne wnioski do Prezesa UKE o dokonanie na kolejny okres rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz, a także częstotliwości w paśmie 1800 MHz.

W dniu 21 października 2022 roku spółce Polkomtel została dostarczona decyzja Prezesa UKE dokonująca na rzecz Polkomtel rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100MHz na okres kolejnych 15 lat – do 31 grudnia 2037 roku. Zgodnie z tą decyzją, za dokonanie tej rezerwacji Polkomtel zobowiązany był do uiszczenia na rzecz Skarbu Państwa opłaty w wysokości 351,6 zł. Płatność w wysokości 351,6 zł została zrealizowana w dniu 4 listopada 2022 roku.

W dniu 20 grudnia 2022 roku spółce Polkomtel zostały dostarczone decyzje Prezesa UKE dokonujące na rzecz Polkomtel rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz na okres kolejnych 15 lat – do 31 grudnia 2037 roku. Zgodnie z tymi decyzjami, za dokonanie tych rezerwacji Polkomtel zobowiązany był do uiszczenia na rzecz Skarbu Państwa opłat w łącznej wysokości 847 zł. Płatność w wysokości 847 zł została zrealizowana w dniu 3 stycznia 2023 roku.

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 Polkomtel Sp. z o.o.) oraz CenterNet S.A. (obecnie Polkomtel 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 (NSA) 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 następca prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o. a obecnie Polkomtel 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 (obecnie Polkomtel Sp. z o.o.) w dniu 7 marca 2018 roku wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie (WSA), która została oddalona wyrokiem z dnia 4 października 2018 roku. W dniu 27 grudnia 2018 roku Aero 2 (obecnie Polkomtel Sp. z o.o.) wniosła skargę kasacyjną od ww. wyroku, która została oddalona wyrokiem Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 listopada 2022 roku.

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 uchylenia – 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 (obecnie Polkomtel 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 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. Wyrok ten został następnie uchylony przez NSA wyrokiem z dnia 9 grudnia 2021 roku, a sprawa przekazana została do ponownego rozpoznania do WSA w Warszawie. Wyrokiem z dnia 25 października 2022 roku WSA w Warszawie oddalił skargę T-Mobile Polska S.A., przy czym wyrok ten nie jest prawomocny i przysługuje od niego skarga kasacyjna do NSA.

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 Rzeczpospolitej Polskiej dotyczącego domniemanej niezgodnej z prawem pomocy państwa na rzecz Sferii. Rzekomą niedozwoloną pomocą miałoby być przyznanie Sferii w 2013 roku prawa do używania bloku częstotliwości z zakresu 800 MHz w miejsce odebranej jej dotychczas posiadanej częstotliwości z zakresu 850 MHz. Według otrzymanego pisma Komisja Europejska zamierza zbadać, czy faktycznie doszło do udzielenia pomocy publicznej, a jeśli tak, czy może być ona uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym. W dniu 4 lutego 2022 roku Komisja Europejska rozpoczęła konsultacje w tej sprawie, w ramach których Cyfrowy Polsat oraz Sferia złożyły swoje uwagi. Obie spółki uważają, że nie doszło do udzielenia niedozwolonej pomocy publicznej.

Aukcja rezerwacji częstotliwości z zakresu 3,6 GHz

W grudniu 2022 roku Prezes UKE ogłosił konsultacje dotyczące aukcji na cztery rezerwacje częstotliwości z pasma 3,6 GHz. Przedmiotem aukcji będą 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 3800 (nie w milionach) stacji bazowych wykorzystujących przedzielone częstotliwości w terminie 36 miesięcy od daty doręczenia decyzji rezerwacyjnej. Dodatkowo zwycięzcy aukcji zostaną zobowiązani do zapewnienia przepustowości (przy wykorzystaniu dowolnego zakresu częstotliwości) 100Mbps dla 99% gospodarstw domowych na terenie całego kraju w terminie 60 miesięcy, dla 95% obszaru kraju w terminie 84 miesięcy, dla wszystkich dróg krajowych w terminie 60 miesięcy, dla 100% dróg wojewódzkich w terminie 84 miesięcy, dla wskazanych dróg kolejowych w terminie 60 miesięcy od daty doręczenia decyzji rezerwacyjnej.

Termin na złożenie stanowisk konsultacyjnych upłynął w dniu 31 stycznia 2023 roku. Przewidywany przez Prezesa UKE termin rozdysponowania pasma 3,6 GHz to sierpień 2023 roku.

Nabycie akcji własnych

W dniu 16 maja 2022 roku Zarząd Spółki, działając na mocy upoważnienia udzielonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 16 listopada 2021 roku, postanowił o kontynuacji skupu akcji własnych, w drodze ogłoszenia przez Cyfrowy Polsat S.A. wraz z Reddev Investments Limited oraz Tobe Investments Group Limited zaproszenia do składania przez akcjonariuszy ofert sprzedaży akcji Spółki. Zaproszenie obejmowało nabycie nie więcej niż 35.000.000 (nie w milionach) akcji zwykłych na okaziciela wyemitowanych przez Spółkę, reprezentujących nie więcej niż 5,47% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania nie więcej niż 4,27% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Cena zakupu akcji Spółki w zaproszeniu została określona na 22,28 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 25 maja 2022 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o nabyciu przez Spółkę 13.067.138 (nie w milionach) akcji zwykłych na okaziciela, reprezentujących ok. 2,04% kapitału zakładowego Spółki oraz ok. 1,60% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, od Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. (spółki powiązanej) po cenie nie wyższej niż 22,28 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W wyniku rozliczenia transakcji dokonanych w dniach 25 maja 2022 roku (nabycie akcji własnych z ogłoszonego zaproszenia do składania przez akcjonariuszy ofert sprzedaży akcji Spółki) oraz 26 maja 2022 roku (nabycie akcji własnych od Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A.) Cyfrowy Polsat S.A. nabył łącznie 17.668.359 (nie w milionach) akcji zwykłych na okaziciela Spółki, reprezentujących 2,76% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 17.668.359 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 2,16% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Bezpośrednio przed rozliczeniem nabyć Spółka posiadała łącznie 71.174.126 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 11,13% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 71.174.126 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 8,69% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Po rozliczeniu transakcji Spółka posiada łącznie 88.842.485 (nie w milionach) akcji własnych, reprezentujących łącznie 13,89% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 88.842.485 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 10,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Sprzedaż akcji Modivo S.A.

W dniu 28 września 2022 roku Spółka zawarła z Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (spółka powiązana) umowę dotyczącą zbycia akcji Modivo S.A. Łączna cena sprzedaży wyniosła 600 zł.

Sprzedaż udziałów w CKS Ossa Sp. z o.o. i Ossa Medical Center Sp. z o.o.

W dniu 28 września 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. sprzedał 100% udziałów w spółce CKS Ossa Sp. z o.o. do Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (spółki powiązanej). Łączna cena sprzedaży wyniosła 48,8 zł.

W dniu 28 września 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. sprzedał 100% udziałów w spółce Ossa Medical Center Sp. z o.o. do Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (spółki powiązanej). Łączna cena sprzedaży wyniosła 1,2 zł.

Zawarcie przez spółki zależne Cyfrowego Polsatu S.A. umowy dotyczącej prowadzenia wspólnego przedsięwzięcia z HB Reavis Holding Cz a.s. oraz umowy sprzedaży 50% udziałów w Port Praski City II Sp. z o.o. oraz Port Praski Medical Center Sp. z o.o.

W dniu 21 lipca 2022 roku spółki zależne od Spółki zawarły:

- umowę dotyczącą wspólnego przedsięwzięcia (Umowa Joint Venture), która została zawarta przez Port Praski City II Sp. z o.o., Port Praski Medical Center Sp. z o.o. oraz Pantanomo Limited z HB Reavis Holding Cz a.s. oraz
- umowę sprzedaży udziałów w Port Praski City II Sp. z o.o. oraz w Port Praski Medical Center Sp. z o.o. (Spółki Joint Venture), która została zawarta pomiędzy Pantanomo Limited oraz Port Praski City III Sp. z o.o. a HB Reavis Holding Cz a.s.

Wspólne przedsięwzięcie będzie realizowane przez Spółki Joint Venture i polegać będzie na budowie i zagospodarowaniu położonej w Warszawie nieruchomości, w tym wspólnej budowie wysokiej klasy budynków biurowych, z dodatkową powierzchnią handlową (Projekt).

Umowa Joint Venture reguluje funkcjonowanie Spółek Joint Venture, które będą realizowały Projekt, w tym w szczególności zasady ładu korporacyjnego, zasady finansowania działalności oraz zasady dotyczące realizacji i komercjalizacji Projektu.

Spółki Joint Venture będą współkontrolowane przez Pantanomo Limited oraz HB Reavis Holding Cz a.s. (Wspólnicy). Zgodnie z Umową Joint Venture Wspólnicy będą bezpośrednio posiadać po 50% udziałów w Spółkach Joint Venture. Wspólnicy zobowiązali się do finansowania nakładów inwestycyjnych i operacyjnych Spółek Joint Venture oraz innych kosztów związanych z Projektem, w terminach oraz wysokościach określonych w planie rozwoju Projektu oraz biznesplanie, które zostaną przyjęte w związku z realizacją Projektu. Wspólnicy będą udzielać Spółkom Joint Venture finansowania w formule 50:50 w formie podwyższenia kapitału zakładowego i pożyczek właścicielskich.

Nabycie przez HB Reavis Holding Cz a.s. udziałów w Spółkach Joint Venture było uzależnione od spełnienia się m.in. warunków zawieszających w postaci:

- uzyskania przez Pantanomo Limited i HB Reavis Holding Cz a.s. zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na utworzenie wspólnego przedsiębiorcy oraz
- wniesienia przez Port Praski City III Sp. z o.o. nieruchomości do Port Praski City II Sp. z o.o., w formie wkładu niepieniężnego, w celu pokrycia udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym tej spółki.

W dniu 24 października 2022 roku zostały zawarte umowy, na podstawie których spółka HB Reavis Holding Cz a.s. nabyła

- od Port Praski City III Sp. z o.o. i Pantanomo Limited łącznie 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski City II Sp. z o.o. oraz
- od Pantanomo Limited 50% udziałów w kapitale zakładowym Port Praski Medical Center Sp. z o.o.

za łączną cenę sprzedaży w wysokości 24,3 mln euro (nie w milionach), która będzie podlegała korekcie w oparciu o wysokość kapitału obrotowego Spółek Joint Venture w dniu zamknięcia transakcji oraz metraż finalnej powierzchni biurowej i handlowej wybudowanej na nieruchomości będącej przedmiotem Projektu.

Do zawarcia umów doszło po spełnieniu wszystkich warunków zawieszających, w tym w szczególności po uzyskaniu zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na utworzenie wspólnego przedsięwzięcia.

W kolejnym kroku Wspólnicy planują wystąpić o stosowne decyzje administracyjne zmierzające do uzyskania pozwolenia na budowę, po uzyskaniu którego przystąpią do określenia precyzyjnych kosztów i terminów realizacji projektu.

Zawarcie umów dotyczących zakupu zielonej energii

Do dnia 31 grudnia 2022 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) zawarł dwie umowy dotyczące zakupu całej produkcji energii wytworzonej przez farmę fotowoltaiczną Brudzew oraz farmę wiatrową Kazimierz Biskupi. Umowy PPA (ang. Power Purchase Agreement) zostały zawarte na okres 15 lat i zawierają określoną cenę sprzedaży, która będzie waloryzowana o wskaźnik inflacji. W ramach umów PPA Polkomtel zobowiązał się nabyć cały wyprodukowany wolumen wytworzonej energii wraz z gwarancjami pochodzenia energii.

Zawarcie przedwstępnej umowy sprzedaży nieruchomości

W dniu 28 grudnia 2022 roku Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka zależna od Spółki) zawarła z Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. (spółką powiązaną) przedwstępną umowę sprzedaży nieruchomości ("Umowa") zlokalizowanej w Warszawie przy ulicy Modlińskiej ("Nieruchomość"), w której Polkomtel Sp. z o.o. zobowiązała się do zawarcia umowy sprzedaży ("Umowa Przyrzeczona") na podstawie której Polkomtel Sp. z o.o. sprzeda Nieruchomość do Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. Zgodnie z Umową zawarcie Umowy Przyrzeczonej nastąpi w terminie 3 miesięcy od daty wpisu w księdze wieczystej prowadzonej dla Nieruchomości, Polkomtel Sp. z o.o. jako właściciela Nieruchomości. W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy na dzień 31 grudnia 2022 roku wartość Nieruchomości została zaprezentowana w pozycji "Aktywa przeznaczone do sprzedaży" w wysokości 127,7 zł.

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.

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. Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 17 sierpnia 2022 roku uwzględnił skargę i przekazał sprawę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego celem ponownego rozpoznania. Spółka oczekuje na wyznaczenie terminu rozprawy.

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 zł. 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 zł. 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.

Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy na działalność i perspektywy finansowe Grupy

W ocenie Zarządu, w obszarze swojej podstawowej działalności tak Spółka jak i Grupa jest względnie odporna na negatywne skutki sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy. Więcej informacji zostało zawarte w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 5.10.1.

50. Wydarzenia po dacie bilansowej

Emisja obligacji serii D i refinansowanie zadłużenia z tytułu obligacji serii B oraz serii C

W dniu 29 listopada 2022 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę dotyczącą utworzenia programu emisji obligacji przez Cyfrowy Polsat S.A. oraz podjęcia działań mających na celu refinansowanie zadłużenia Spółki z tytułu obligacji serii B oraz serii C („Uchwała Programowa”).

Na podstawie Uchwały Programowej, Zarząd Spółki podjął decyzję dotyczącą utworzenia nowego nieodnawialnego programu emisji obligacji Spółki, o łącznej maksymalnej wartości nominalnej obligacji w wysokości 4.000 zł, w ramach którego Spółka będzie mogła zaciągać zobowiązania finansowe w drodze emisji niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Spółki denominowanych w złotych. Jednocześnie Zarząd Spółki zdecydował o podjęciu działań w celu ewentualnego refinansowania zadłużenia z tytułu obligacji na okaziciela serii B o łącznej wartości nominalnej 1.000 zł o terminie wykupu w dniu 24 kwietnia 2026 roku („Obligacje Serii B”) oraz obligacji na okaziciela serii C o łącznej wartości nominalnej 1.000 zł o terminie wykupu w dniu 12 lutego 2027 roku („Obligacje Serii C”).

W dniu 16 grudnia 2022 roku Zarząd Spółki podjął uchwały w sprawie:

- emisji nie więcej niż 2.670.000 (nie w milionach) niezabezpieczonych obligacji na okaziciela Serii D o wartości nominalnej 1.000 zł (nie w milionach) każda i łącznej wartości nominalnej nie większej niż 2.670 zł („Obligacje Serii D”),
- nabycia przez Spółkę od obligatariuszy Obligacji Serii B oraz Obligacji Serii C wyemitowanych przez Spółkę, części lub wszystkich Obligacji Serii B oraz Obligacji Serii C w celu ich umorzenia, w oparciu o umowy sprzedaży i potrącenia, które Spółka zawrze z częścią obligatariuszy Obligacji Serii B oraz Obligacji Serii C, którzy zgłoszą zamiar sprzedaży takich obligacji, w celu zaliczenia wierzytelności z tytułu Obligacji Serii B oraz Obligacji Serii C na poczet ceny nabycia Obligacji Serii D.

W dniu 11 stycznia 2023 roku emisja 2.670.000 (nie w milionach) Obligacji Serii D o łącznej wartości nominalnej 2.670 zł doszła do skutku.

Jednocześnie w dniu 11 stycznia 2023 roku Cyfrowy Polsat SA. odkupił w celu umorzenia 691.952 (nie w milionach) obligacji na okaziciela serii B o łącznej wartości nominalnej 692 zł wyemitowanych przez Spółkę w dniu 26 kwietnia 2019 roku z datą wykupu określoną na 24 kwietnia 2026 roku oraz 835.991 (nie w milionach) obligacji na okaziciela serii C o łącznej wartości nominalnej 836 zł wyemitowanych przez Spółkę w dniu 14 lutego 2020 roku z datą wykupu określoną na 12 lutego 2027 roku (łącznie „Obligacje Objęte Odkupem w Celu Umorzenia”) od inwestorów uprawnionych z Obligacji Objętych Odkupem w Celu Umorzenia, którzy opłacili cenę emisyjną Obligacji Serii D, zarejestrowanych w dniu 11 stycznia 2023 roku w depozycie papierów wartościowych, poprzez potrącenie wierzytelności przysługujących

Spółce z tytułu emisji Obligacji Serii D z wierzytelnością inwestora z tytułu zbycia na rzecz Spółki Obligacji Objętych Odkupem w Celu Umorzenia.

W związku z powyższym w dniu 11 stycznia 2023 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o umorzeniu Obligacji Objętych Odkupem w Celu Umorzenia.

Po umorzeniu Obligacji Objętych Odkupem w Celu Umorzenia w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. na rynku Catalyst notowanych pozostaje 308.048 (nie w milionach) obligacji serii B oraz 164.009 (nie w milionach) obligacji serii C. Zarząd nie podjął decyzji o przedterminowym wykupie pozostałych w obrocie obligacji serii B oraz obligacji serii C.

Dzień pierwszego notowania Obligacji Serii D w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku Catalyst (w systemie notowań ciągłych) został wyznaczony na 20 stycznia 2023 roku. Data zapadalności Obligacji Serii D to 11 stycznia 2030 roku.

Zawarcie umów finansowego PPA z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A.

W marcu 2023 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A. umowy tzw. finansowego PPA (ang. Power Purchase Agreement) („Umowy finansowego PPA"). Spółka zobowiązała się w Umowach finansowego PPA do dokonywania rozliczeń finansowych z PAK-PCE Fotowoltaika Sp. z o.o. oraz PAK-VOLT S.A. w celu zapewnienia stałej ceny sprzedaży lub zakupu energii elektrycznej (tzw. kontrakt na różnicę). Cena rozliczeniowa w Umowach finansowego PPA została ustalona dla pierwszego roku realizacji Umów i będzie waloryzowana w kolejnych latach o wskaźnik inflacji, z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa określających maksymalną cenę sprzedaży energii elektrycznej wyprodukowanej w źródłach odnawialnych. Umowy finansowego PPA zostały zawarte na okres 15 lat, z możliwością ich rozwiązania w określonych sytuacjach i zaczęły obowiązywać od kwietnia 2023 roku.

51. Inne ujawnienia

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z umów kredytowych. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 4.3.5.

Inne zabezpieczenia

Spółka udzieliła spółkom zależnym i powiązanym gwarancji oraz poręczeń z tytułu wykonania kontraktów. Ponadto, spółki wchodzące w skład Grupy posiadają gwarancje bankowe z tytułu należytego wykonania usługi oraz zapłaty. Informacje dotyczące wartości udzielonych gwarancji i poręczeń nie zostały ujawnione, gdyż zdaniem Zarządu, takie ujawnienie mogłoby niekorzystnie wpłynąć na relacje z kontrahentami.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2022 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
do roku	251,6	205,0
1 do 5 lat	258,1	366,1
powyżej 5 lat	13,3	35,5
Razem	**523,0**	**606,6**

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

	31 grudnia 2022	31 grudnia 2021
do roku	20,0	9,7
Razem	**20,0**	**9,7**

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 138,2 zł na dzień 31 grudnia 2022 roku (243,7 zł na dzień 31 grudnia 2021 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 73,4 zł na dzień 31 grudnia 2022 roku (31,0 zł na dzień 31 grudnia 2021 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 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 2022	31 grudnia 2021
do roku	125,3	125,6
1 do 5 lat	250,5	376,7
Razem	**375,8**	**502,3**

52. 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 zastosowane 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 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, nieruchomości inwestycyjnych 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), nieruchomości inwestycyjnych oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus, marki Netia, marki Interia

oraz marki Premium Mobile). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekoderów udostępnianych klientom w ramach umów leasingu operacyjnego wynosi 5 lat, a modemów i routerów 3 lata. Okresy ekonomicznej użyteczności pozostałych środków trwałych, nieruchomości inwestycyjnych 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, 20 i 23.

- 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 oraz Polo TV

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6 oraz Polo TV rozpoznanych w latach 2011-2017 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat S.A., spółki Polskie Media S.A. oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6 oraz Polo TV:

- 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 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. 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 i Polo TV (Lemon Records). Wartość przypisana do marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat", „TV4", „TV6" 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 i Polo TV oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Grupy Premium Mobile, Logitus Sp. z o.o., CKS Ossa Sp. z o.o., Ossa Medical Center Sp. z o.o., Grupa Vindix, Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. oraz Grupa Port Praski

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Grupy Premium Mobile, Logitus Sp. z o.o., CKS Ossa Sp. z o.o., Ossa Medical Center Sp. z o.o., Grupy Vindix, Centrum Szkolenia i Zarządzania Nieruchomościami Sp. z o.o. oraz Grupy Port Praski Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 39.

- Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Enterpol Sp. z o.o., Oktawave S.A., Antyweb Sp. z o.o. oraz specjalistycznych punktów sprzedaży

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Enterpol Sp. z o.o., Oktawave S.A., Antyweb Sp. z o.o. oraz specjalistycznych punktów sprzedaży Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wstępnie oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 39.

- Utrata 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 oraz marki Polo TV). 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 ujęta 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, wartość firmy powstała na nabyciu 70,02% udziałów BCAST Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Premium Mobile Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Logitus Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu CKS Ossa Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Ossa Medical Center Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Stork 5 Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Vindix S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Enterpol Sp. z o.o. oraz wartość firmy powstała na nabyciu Oktawave S.A.

- "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. oraz Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. jak również wartość firmy powstała na nabyciu 70% udziałów Antyweb Sp. z o.o.

- "Nieruchomości" - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia 66,94% udziałów Port Praski Sp. z o.o.,

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w 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 27 i 41.

- 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 26.

- 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 wypływu 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 2022 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wypływów, a niekorzystne rozwiązane kwestii spornych nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

- 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 nocie 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.

- Prezentacja wyniku na sprzedaży udziałów/akcji w spółkach wycenianych metodą praw własności

Zarząd przeanalizował fakty i okoliczności związane z inwestycjami wycenianymi w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych z wykorzystaniem metody praw własności. W ocenie Zarządu, sprzedaż akcji Modivo S.A. nie nosi znamion transakcji jednorazowej, w konsekwencji czego wynik na sprzedaży tych akcji został zaprezentowany w ramach działalności operacyjnej.

Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku

53. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.429,6	3.265,0
Koszty operacyjne	(3.073,4)	(2.810,6)
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej	39,8	(10,2)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(0,8)	(24,4)
Zysk z działalności operacyjnej	**395,2**	**419,8**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	29,0	4,2
Koszty finansowe, netto	(233,1)	(6,5)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	31,8	11,4
Zysk brutto za okres	**222,9**	**428,9**
Podatek dochodowy	(48,4)	(95,2)
Zysk netto za okres	**174,5**	**333,7**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	159,5	337,5
Zysk/(strata) netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	15,0	(3,8)
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	**0,32**	**0,54**

54. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	za okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Zysk netto za okres	**174,5**	**333,7**
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		
Zyski/(straty) aktuarialne	2,9	2,3
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		
Wycena instrumentów zabezpieczających	(13,0)	10,3
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek zależnych i stowarzyszonych	(6,2)	10,7
Pozostały zysk/(strata) całkowita po opodatkowaniu	**(16,3)**	**23,3**
Zysk całkowity za okres	**158,2**	**357,0**
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	143,6	360,8
Zysk/(strata) całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	14,6	(3,8)

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

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.750,8	1.730,7
Przychody hurtowe	997,9	1.006,8
Przychody ze sprzedaży sprzętu	545,4	408,1
Pozostałe przychody ze sprzedaży	135,5	119,4
Razem	**3.429,6**	**3.265,0**

56. Koszty operacyjne

		okres 3 miesięcy zakończony	
	Nota	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		830,8	801,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		463,1	461,2
Koszt własny sprzedanego sprzętu		429,5	337,2
Koszty kontentu		555,5	531,4
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		271,1	284,8
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	300,0	271,3
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		25,1	12,5
Inne koszty		198,3	110,5
Razem		**3.073,4**	**2.810,6**

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Wynagrodzenia	254,0	234,6
Ubezpieczenia społeczne	34,5	26,4
Pozostałe świadczenia pracownicze	11,5	10,3
Razem	**300,0**	**271,3**

57. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Odsetki z tytułu leasingu	(5,2)	(4,9)
Odsetki, netto	24,6	2,1
Pozostałe różnice kursowe, netto	16,1	5,4
Inne przychody/(koszty)	(6,5)	1,6
Razem	**29,0**	**4,2**

58. Koszty finansowe, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2022 niebadany	31 grudnia 2021 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	181,4	52,6
Odsetki od wyemitowanych obligacji	44,6	18,7
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	(8,3)	1,0
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	13,9	(67,1)
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	1,5	1,3
Razem	**233,1**	**6,5**

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 spółki Cyfrowy Polsat S.A., w osobach:

- 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:

a) 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 Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz jej wynik finansowy;

b) sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Jednocześnie, w związku z faktem, że Rada Nadzorcza spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 26 lutego 2020 roku wyraziła zgodę na przedłużenie umowy i wybór spółki pod firmą Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie do badania sprawozdań finansowych spółki Cyfrowy Polsat S.A. oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2020 roku, 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2022 roku, Zarząd Cyfrowy Polsat S.A., na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat S.A., informuje, że:

a) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;

b) w spółce Cyfrowy Polsat S.A. są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji;

c) spółka Cyfrowy Polsat S.A. posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz spółki 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.

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

Warszawa, 19 kwietnia 2023 r.

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 wchodzą:

- Zygmunt Solorz – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Marek Kapuściński – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka – Członek Rady Nadzorczej,
- Jarosław Grzesiak – Członek Rady Nadzorczej
- Marek Grzybowski – Członek Rady Nadzorczej,
- Alojzy Nowak – Członek Rady Nadzorczej,
- Tobias Solorz – Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szeląg – Członek Rady Nadzorczej,
- Piotr Żak – 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 sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w 2022 roku

Rada Nadzorcza rozpatrzyła i oceniła następujące dokumenty:

1) sprawozdanie finansowe Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzą:

   a) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2022 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 15.658,3 mln zł,

   b) rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujący zysk netto w wysokości 1.248,6 mln zł,

   c) zestawienie zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujące zysk całkowity w wysokości 1.258,5 mln zł,

   d) zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 203,8 mln zł,

   e) rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku, wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę 1.814,1 mln zł,

   f) noty do sprawozdania finansowego,

2) sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2022,

3) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku, sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzą:

   a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2022 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę 32.306,6 mln zł,

   b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujący skonsolidowany zysk netto w wysokości 901,1 mln zł,

   c) zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujące zysk całkowity w wysokości 936,9 mln zł,

   d) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 426,2 mln zł,

   e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku, wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę 2.820,6 mln zł,

   f) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego,

4) sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. w roku obrotowym 2022.

Oświadczenie Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat S.A.

Po analizie wymienionych dokumentów oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022 roku, a także po zapoznaniu się z informacją Komitetu Audytu o przebiegu i wynikach badania rzetelności sprawozdawczości finansowej w Grupie Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., Rada Nadzorcza stwierdziła, że przedstawione w ww. sprawozdaniach informacje odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawidłowy wyniki operacyjne i sytuację majątkową i finansową spółki Cyfrowy Polsat S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Mając na względzie powyższe Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- sprawozdanie finansowe Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2022,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2022,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy 2022,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. w roku obrotowym 2022,

zostały sporządzone w sposób zgodny z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym oraz zgodnie z przepisami prawa.

Zygmunt Solorz Przewodniczący Rady Nadzorczej	Marek Kapuściński Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	Józef Birka Członek Rady Nadzorczej
Jarosław Grzesiak Członek Rady Nadzorczej	Marek Grzybowski Członek Rady Nadzorczej	Alojzy Nowak Członek Rady Nadzorczej
Tobias Solorz Członek Rady Nadzorczej	Tomasz Szeląg Członek Rady Nadzorczej	Piotr Żak Członek Rady Nadzorczej

Warszawa, 19 kwietnia 2023 r.

Ten dokument jest kopią oficjalnego sprawozdania z badania biegłego rewidenta, które oryginalnie zostało wydane w formacie xhtml.

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

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

Building a better working world

SPRAWOZDANIE NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA

Dla Walnego Zgromadzenia oraz dla 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, ul. Łubinowa 4A, na które składają się: skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2022 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 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 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 2022 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 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 19 kwietnia 2023 roku.

Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowymi Standardami Badania w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania przyjętymi uchwałami 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 537/2014z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylającego 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 uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do badania sprawozdań finansowych w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem 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 przedstawiliśmy najważniejsze spostrzeżenia związane z tymi rodzajami ryzyka. Nie wyrażamy osobnej opinii na temat tych spraw.

Kluczowa sprawa badania	Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy
Rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku wyniosły 12.915,3 milionów złotych. Rozpoznanie przychodów ze sprzedaży zostało uznane za kluczową sprawę badania z uwagi na fakt, że prawidłowość rozpoznawania przychodów jest nieodłącznym ryzykiem branżowym. Jest to związane ze złożonością systemów billingowych i innych systemów informatycznych, które przetwarzają duże ilości danych, różnorodnością oferowanych produktów i usług oraz stosowaniem umów wieloelementowych. Grupa zawiera także istotne umowy sprzedaży z innymi podmiotami świadczącymi usługi telekomunikacyjne w zakresie dostępu do sieci telekomunikacyjnej oraz sprzedaży hurtowej. 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 rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży za kluczową sprawę badania.	W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego 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. Ponadto, nasze procedury badania obejmowały między innymi: • zrozumienie działania procesów rozpoznawania przychodów oraz identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie; • przeprowadzenie testów zgodności dla wybranych mechanizmów kontrolnych w ramach procesów związanych z rozpoznawaniem przychodów; • ocenę środowiska IT oraz testowanie działania mechanizmów kontrolnych, przy udziale naszych specjalistów z zakresu audytów systemów IT, w obszarze zmian oraz dostępu do danych w systemach IT wykorzystywanych w procesie rozpoznawania przychodów; • analizę zapisów umownych, zrozumienie charakteru oraz kluczowych warunków umownych zawieranych kontraktów; • 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 z klientem oraz zobowiązań z tytułu kontraktów do dokumentacji źródłowej;

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. Ujawnienie dotyczące kosztów doprowadzenia do zawarcia umowy z klientem zostało zamieszczone w nocie 24 „Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla klientów w zakresie rozpoznania przychodu ze sprzedaży oraz sprawdzenia otrzymanej zapłaty.

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 2022 roku, wartość aktywów trwałych Grupy wyniosła 25.775,3 milionów złotych, w tym wartość firmy 10.818,1 milionów złotych, stanowiąc odpowiednio 79,8% oraz 33,5% sumy bilansowej Grupy.

Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 36 *„Utrata wartości aktywów"* („MSR 36"), Grupa przeprowadziła testy na utratę wartości aktywów trwałych, w tym wartości firmy.

Przeprowadzenie testów wymagało dokonania szeregu osądów i przyjęcia wielu założeń w ramach ustalenia wartości odzyskiwalnej m.in. dotyczących:

- identyfikacji ośrodków wypracowujących środki pieniężne i alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących środki pieniężne,
- kontynuacji bieżących oraz kształtowania się przyszłych warunków rynkowych i makroekonomicznych,
- oczekiwanych poziomów przychodów, kosztów,
- planowanych nakładów inwestycyjnych,
- stopy dyskontowej,
- stopy wzrostu po okresie prognozy.

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 środki pieniężne oraz alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących środki pieniężne;
- ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu wycen, przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń oraz szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej, w tym:
  - 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;
  - założeń przyjętych do ustalenia przepływów pieniężnych;

Sprawa została określona jako kluczowa dla badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy z uwagi na:

- istotność aktywów trwałych,
- niematerialny charakter istotnej części tych aktywów,
- istotność wpływu osądu Zarządu Jednostki dominującej niezbędnego do określenia wartości odzyskiwalnej aktywów trwałych na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, których realizacja, co do zasady, jest obarczona niepewnością.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do utraty wartości aktywów zostało zamieszczone w nocie 6 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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 52 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- założeń przyjętych do ustalenia wartości krańcowych tj. przepływów pieniężnych i stóp wzrostu po okresie prognozy;
- sprawdzenie poprawności arytmetycznej modelu ustalania wartości odzyskiwalnej;
- analizę oraz kierowanie zapytań odnoszących się do realizacji przyjętych założeń, w tym aktualności kluczowych szacunków, do pracowników działu finansowego oraz Zarządu Jednostki dominującej;
- analizę informacji pochodzących z zewnętrznych źródeł takich jak prasa branżowa w odniesieniu do potencjalnych ryzyk związanych z realizacją założeń przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej;
- uzgodnienie danych źródłowych będących podstawą modeli testów na utratę wartości oraz ocenę przesłanek utraty wartości do aktualnych prognoz finansowych oraz budżetów;
- analizę wrażliwości modeli przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej na zmianę istotnych założeń.

Dokonaliśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy w zakresie testów na utratę wartości.

Rozliczenie transakcji nabycia jednostki zależnej Port Praski Sp. z o.o. („Port Praski")

Jak opisano w nocie 39 „Nabycie spółek zależnych" dodatkowych not objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w dniu 1 kwietnia 2022 roku Grupa nabyła 66,94% akcji w Port Praski, obejmując kontrolę nad tym podmiotem. Wynagrodzenie z tytułu objętego pakietu udziałów wyniosło 553,7 milionów złotych. Port Praski jest istotny z punktu widzenia segmentu Nieruchomości, a rozliczenie nabycia wymagało zastosowania przez Zarząd Jednostki dominującej osądu co do nabycia przedsięwzięcia, a nie zespołu aktywów i w konsekwencji dokonania szacunków dotyczących identyfikacji i ustalenia wartości godziwej przejętych aktywów i zobowiązań na

W ramach badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w odniesieniu do rozliczenia nabycia wykonaliśmy, między innymi, następujące procedury:

- zrozumienie biznesowych aspektów przeprowadzonej transakcji poprzez rozmowy z Zarządem Jednostki dominującej oraz analizę umowy zakupu przedsiębiorstwa;
- omówienie z Zarządem Jednostki dominującej wymogów Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 3 „Połączenia jednostek" („MSSF 3"), w tym dokonanych osądów, co do nabycia przedsięwzięcia, a nie zespołu aktywów, a także osądów dotyczących ustalenia

moment nabycia oraz osądów związanych z podatkiem odroczonym.

W wyniku identyfikacji i wyceny nabytych składników aktywów i zobowiązań, główne składniki aktywów netto rozpoznane przez Grupę na dzień 1 kwietnia 2022 roku to nieruchomości inwestycyjne w wysokości 761,8 milionów złotych, zapasy w wysokości 484,2 milionów złotych oraz zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego 353,4 milionów złotych.

Nabycie Portu Praskiego uznaliśmy jako kluczową sprawę z badania ze względu na istotność wykazanych z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2022 roku aktywów dla segmentu Nieruchomości, a także element osądu związany z ustaleniem nabycia przedsiębiorstwa oraz szacunki związane z wyceną przejętych składników aktywów i zobowiązań.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie dotyczące rozliczenia nabycia zostało zamieszczone w nocie 39 „Nabycie spółek zależnych" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

podatku odroczonego w związku z inwestycją w Port Praski;

- uzyskanie i analiza raportu doradcy wpierającego Zarząd Jednostki dominującej w procesie rozliczenia nabycia przedsięwzięcia, w tym identyfikacji i wyceny aktywów;
- zrozumienie procesu identyfikacji aktywów i zobowiązań oraz zidentyfikowanych w ramach rozliczenia nabycia, kluczowych założeń przyjętych przy ustalaniu wartości godziwej tych aktywów na dzień transakcji;
- zaangażowanie naszych wewnętrznych specjalistów z zakresu wycen do przeglądu metodologii wyceny aktywów Port Praski;
- ocenę ujęcia przedmiotowej transakcji na dzień jej przeprowadzenia oraz za okres od daty transakcji do dnia 31 grudnia 2022 roku, w tym ujęcia wartości aktywów netto przypadających na udziałowców niekontrolujących oraz wyniku im przypadającego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Dokonaliśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień dokonanych zgodnie z wymogami określonymi w MSSF 3 w związku z transakcją nabycia Portu Praskiego.

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.

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 zmowy, 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 z nimi 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 przeważyłyby 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 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy") wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego, które jest wyodrębnioną częścią tego sprawozdania oraz oświadczeniem na temat informacji niefinansowych oraz pozostałe elementy skonsolidowanego raportu rocznego za rok zakończony 31 grudnia 2022 roku, inne niż skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdania biegłego rewidenta na jego temat (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.

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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Informacja na temat informacji niefinansowych

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Jednostka dominująca zamieściła w sprawozdaniu z działalności Grupy informację o sporządzeniu odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2c ustawy o rachunkowości oraz że Jednostka dominująca sporządziła takie odrębne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

Oświadczenie na temat Innych informacji

W świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Nie mamy nic do przekazania odnośnie do pozostałych Innych informacji.

Sprawozdanie na temat innych wymogów prawa i regulacji

Opinia na temat zgodności oznakowania 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 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2022, sporządzone w jednolitym elektronicznym formacie raportowania, zawarte w pliku o nazwie „GK CP skonsolidowane SF FY2022_PL.zip" („skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF"), zostało oznakowane zgodnie z wymogami określonymi w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE) nr 2019/815 z dnia 17 grudnia 2018 r., uzupełniającym dyrektywę 2004/109/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania („Rozporządzenie ESEF").

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 oznakowania 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.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej

Zarząd 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 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, obejmującego również sporządzenie sprawozdań finansowych zgodnie z formatem wynikającym z obowiązujących przepisów prawa.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Naszym celem było wyrażenie opinii, na podstawie przeprowadzonej usługi atestacyjnej dającej racjonalną pewność, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe w formacie ESEF zostało oznakowane zgodnie z wymogami Rozporządzenia ESEF.

Wykonaliśmy usługę zgodnie z Krajowym Standardem Usług Atestacyjnych dotyczącym badania sprawozdań finansowych sporządzonych w jednolitym elektronicznym formacie raportowania 3001PL (dalej: "KSUA 3001PL") oraz, gdzie jest to stosowne, 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 3001PL oraz, gdzie jest to stosowne, 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 znaczników XBRL i zapewniania zgodności z Rozporządzeniem ESEF;
- uzgodnienie oznakowanych informacji zawartych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w formacie ESEF do zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego;
- przy użyciu specjalistycznego narzędzia informatycznego ocenę spełnienia standardów technicznych dotyczących specyfikacji jednolitego elektronicznego formatu raportowania;
- przy użyciu specjalistycznego narzędzia informatycznego ocenę kompletności oznakowania informacji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w formacie ESEF znacznikami XBRL;
- ocenę, czy zastosowane znaczniki XBRL z taksonomii określonej w Rozporządzeniu ESEF zostały odpowiednio zastosowane oraz, czy 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 na temat zgodności oznakowania z wymogami Rozporządzenia ESEF.

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 do zgodności z wymogami etycznymi, standardami zawodowymi oraz mającymi zastosowanie wymogami prawnymi i regulacyjnymi.

Opinia na temat zgodności z wymogami Rozporządzenia ESEF

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 oznakowane, 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, które świadczyliśmy na rzecz Grupy są zgodne z prawem i przepisami obowiązującymi w Polsce oraz że nie były świadczone usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, 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 pięciu kolejnych lat.

Warszawa, dnia 19 kwietnia 2023 roku

Kluczowy biegły rewident

Anna Sirocka

biegły rewident

nr w rejestrze: 9626

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