Grupa Polsat Plus

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Skonsolidowany raport roczny za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku

Spis Treści

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Polsat Plus za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku

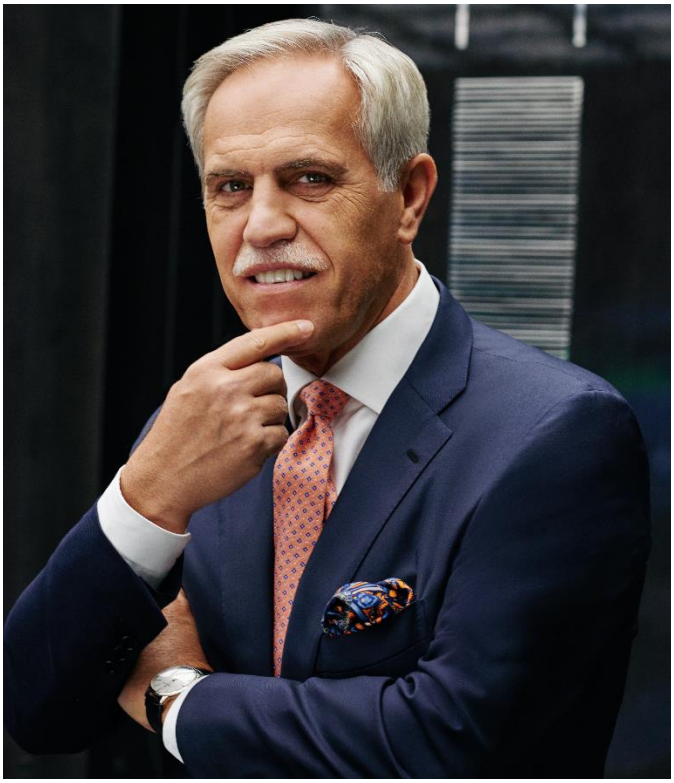
Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej



Szanowni Państwo,

Raport Roczny Grupy Polsat Plus za 2021 r. ukazuje się w szczególnych okolicznościach – trwającej agresji Rosji na Ukrainę, co nie pozostaje bez wpływu na życie polityczne, gospodarcze i społeczne w Polsce i na świecie, a także naszą firmę i nasze najbliższe otoczenie. Po pandemii koronawirusa to kolejne doświadczenie, które wymagało od nas podjęcia natychmiastowych, niestandardowych i jednocześnie solidarnych działań. Od pierwszych dni wspieramy obywateli Ukrainy, rozdając na przejściach granicznych startery, dostarczając bezpłatne usługi telekomunikacyjne, rozpowszechniając ukraińskie kanały telewizyjne czy zapewniając pomoc rzeczową i finansową. Pracownicy naszej Grupy, jak zawsze, otworzyli serca na potrzeby innych – wielu z nich pomaga osobiście, a w siedzibach spółek realizują zbiórki najpotrzebniejszych produktów żywnościowych, chemicznych czy medycznych, które następnie są dostarczane do najbardziej potrzebujących. Z kolei spółki z naszej Grupy przekazały 5 mln zł na start akcji „Fundacja Polsat Dzieciom Ukrainy", którą finansowo albo rzeczowo może wesprzeć każdy. Dzięki odwadze i zaangażowaniu reporterów Telewizji Polsat, którzy przebywają na Ukrainie, wraz ze wszystkimi Polakami możemy śledzić bezpośrednie relacje z wydarzeń na miejscu, a nasze kanały informacyjne Polsat News i Wydarzenia 24 prezentują tę tematykę 24 godziny na dobę.

Wszystkim bardzo dziękuję za postawę pełną empatii, profesjonalizm, solidarność, poświęcenie i okazaną pomoc – jestem dumny, że mogę pracować z takim zespołem. Po raz kolejny udowadniamy, jak zgranym i zaangażowanym zespołem jesteśmy oraz że nie jest nam obojętny los innych. Bieżące wydarzenia po raz kolejny uwypuklają również, jak istotny jest udział przedsiębiorstw w życiu społecznym oraz utwierdzają nas w przekonaniu, że działania o tym charakterze, które jako Grupa podejmujemy od blisko 30 lat, są jak najbardziej słuszne.

Poza niezwłocznym zaangażowaniem w pomoc obywatelom Ukrainy, konsekwentnie realizujemy także nasze plany, a zeszły rok był dla nas kolejnym okresem wielu wyzwań, strategicznych zmian i decyzji.

Zgodnie z zapowiedziami i realizując założenie dalszego, długoterminowego rozwoju naszej Grupy, w grudniu zeszłego roku ogłosiliśmy 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.

Stworzyliśmy stabilną i silną finansowo polską grupę medialno-telekomunikacyjną, skutecznie budując jej wartość dla naszych Akcjonariuszy. Jednocześnie wiemy, że Polska stoi przed gigantycznym wyzwaniem transformacji energetycznej. Wciąż około 70% energii w naszym kraju produkowane jest z węgla, a rocznie emitujemy ekwiwalent 400 mln ton CO2, co niesie ze sobą ogromne koszty społeczne, takie jak choroby układu oddechowego, udary, zawały serca, alergie, nieobecności w pracy i szkole, krótszy czas życia.

Wierzymy, że transformacja energetyczna jest potrzebna i wręcz niezbędna nam jako społeczeństwu, by oddychać czystym powietrzem i żyć w lepszym środowisku. Potrzebujemy taniej i czystej energii w ramach zbilansowanego miksu energetycznego dla naszych rodzin oraz aby budować konkurencyjność naszych firm. A nasza Grupa chce mieć w tym swój udział, chcemy dostarczać tanią i czystą energię – ze słońca, wiatru czy biomasy. Dziś także ponad 60% energii wykorzystywanej przez spółki z Grupy Polsat Plus pochodzi ze źródeł odnawialnych, a od przyszłego roku będzie to już 100%.

Kolejnym nowym obszarem, w którym planujemy się rozwijać, jest produkcja zielonego wodoru. Jako Grupa chcemy zmieniać świat, a Europa i świat kierują swoją uwagę na zielony wodór. Jako paliwo przyszłości będzie on odgrywał istotną rolę w globalnej transformacji energetycznej. Zielony wodór można stosować w bardzo wielu gałęziach gospodarki, co przyspieszy redukcję emisji CO2 i innych szkodliwych substancji. Grupa Polsat Plus chce budować pełny łańcuch wartości zielonego wodoru: od produkcji w procesie elektrolizy z czystej energii i wody, poprzez magazynowanie i transport, budowę sieci stacji tankowania wodorem, produkcję autobusów, aż po jego powszechne stosowanie w Polsce. Flota Grupy Polsat Plus już obecnie powiększyła się o sto zeroemisyjnych samochodów wodorowych.

Jako lider technologii 5G nie ustajemy w wysiłkach, aby mogło z niej korzystać jak najwięcej Polaków. Dziś 5G sieci Plus dociera do ponad 19 mln mieszkańców naszego kraju i dalej budujemy naszą najlepszą i najszybszą sieć 5G. Technologia 5G będzie miała w przyszłości ogromne znaczenie dla wszystkich mieszkańców Polski. Będzie mocno wspierała rozwój gospodarki 4.0., cyberbezpieczeństwa, płatności elektronicznych czy rozwiązań w chmurze i big data, co pozwoli wejść naszemu krajowi na kolejny etap rozwoju cyfrowego i cywilizacyjnego. To dla nas obecnie priorytet. Jako lider najnowocześniejszych technologii jesteśmy odpowiedzialni za cyfrowy rozwój naszego kraju, jakość edukacji, zapewnienie społeczeństwu niezawodnych narzędzi do pracy na odległość, a przedsiębiorstwom do rozwoju ich działalności w Internecie.

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. Dziękuję Zarządom i Radom Nadzorczym, pod których przewodnictwem sfinalizowaliśmy kolejne istotne etapy w rozwoju naszej Grupy. 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. Podtrzymuję swoją deklarację, że będę działał z równym zaangażowaniem i dbałością o wartość Grupy dla wszystkich jej interesariuszy, tak jak robiłem to przez minione 30 lat.

Z wyrazami szacunku,

Zygmunt Solorz

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Raport Roczny Grupy Polsat Plus za 2021 r. publikujemy w wyjątkowym momencie nie tylko z perspektywy naszej firmy, ale całej gospodarki światowej, społeczeństwa, naszych pracowników, ich przyjaciół czy bliskich. W 2020 r. sprawdzianem dla naszej organizacji była pandemia. Tym razem mamy do czynienia z atakiem Rosji na Ukrainę. Nasze odpowiedzialne podejście pokazaliśmy, angażując się w walkę z koronawirusem i teraz, będąc solidarnymi z Ukrainą. Już od pierwszych dni inwazji zapewniamy szereg bezpłatnych usług telekomunikacyjnych dla uchodźców z Ukrainy oraz przekazaliśmy 5 mln zł na akcję „Fundacja Polsat Dzieciom Ukrainy". Dziękuję wszystkim pracownikom Grupy Polsat Plus za ogromne osobiste zaangażowanie w niesienie pomocy obywatelom Ukrainy.

Ubiegły rok był dla naszej Grupy czasem realizacji projektów decydujących o jej dalszym rozwoju.

W ramach ogłoszonej w grudniu 2021 r. Strategii 2023+ obok segmentów naszej działalności, które skutecznie rozwijamy od wielu lat – Telekomunikacji pod marką Plus i Kontentu pod marką Polsat – zdefiniowaliśmy nowy, przyszłościowy segment naszej działalności – Czystą Energię. Naszym celem jest produkowanie i dostarczanie Polakom czystej, zielonej energii, pochodzącej m.in. ze słońca, wiatru czy biomasy.

Jesteśmy przekonani, że transformacja energetyczna jest niezbędna dla społeczeństwa, gospodarki i środowiska naturalnego i chcemy brać udział w tej zmianie. W ramach realizacji tego celu planujemy zainwestować 5 mld zł w zieloną energię w ciągu 5 lat, przeznaczyć 0,8 mld zł na zakup zielonych aktywów ZE PAK oraz kolejne 0,5 mld zł na inwestycje w zielony wodór, który jest zeroemisyjnym paliwem przyszłości. Planowana przez nas łączna moc produkcyjna źródeł odnawialnych osiągnie 1000 MW i zapewni nam możliwość produkcji ponad 2 TWh czystej energii elektrycznej rocznie. Szacujemy, że przyczyni się to jednocześnie do redukcji emisji CO_2 o ponad 2 mln ton rocznie.

Z zielonej energii od paru lat korzystają również spółki z naszej Grupy. Dziś już ponad 60% zużywanej przez nas energii pochodzi ze źródeł odnawialnych, a udział ten z roku na rok rośnie. Planujemy, aby od 2023 r.

całość wykorzystywanej przez nas energii pochodziła ze źródeł odnawialnych i konsekwentnie dążymy do tego celu.

Jak zawsze sięgamy po najnowocześniejsze rozwiązania. W związku z koniecznością przeprowadzenia globalnej transformacji energetycznej, jako strategiczne paliwo przyszłości wskazywany jest zielony wodór, który poza możliwością wykorzystania w wielu gałęziach gospodarki przyspieszy redukcję emisji CO_2 i innych szkodliwych pyłów. Jako Grupa Polsat Plus chcemy zostać wiodącym polskim producentem zielonego wodoru i budować kompletny, ogólnokrajowy łańcuch jego wartości – od produkcji w procesie elektrolizy z czystej energii i wody, poprzez magazynowanie i transport, po jego powszechne zastosowanie.

Niezależnie od inwestycji w nowe obszary biznesowe dbamy o dalszy rozwój segmentów Telekomunikacji i Kontentu. Wciąż jednym z priorytetów pozostaje dla nas rozbudowa największej i najlepszej w Polsce sieci 5G. Dzięki intensywnym pracom nad rozwojem technologii 5G, realizowanym we współpracy z naszym strategicznym partnerem Cellnex Telecom, w zasięgu sieci 5G Plusa mieszka już ponad 19 milionów osób, czyli więcej niż połowa mieszkańców Polski. Na koniec 2021 roku liczba stacji 5G Plusa wzrosła do 3000, zapewniając zasięg 5G w 800 miejscowościach, zarówno tych większych, jak i mniejszych. Sieć 5G Plusa, jako jedyna w kraju, działa w paśmie 2600 MHz TDD, wydzielonym tylko na potrzeby tej technologii. Rozwiązanie to sprawia, że Plus oferuje najszybsze 5G w Polsce o maksymalnej szybkości technologicznej do 600 Mb/s.

W zeszłym roku nasza Grupa przeszła także duża zmianę w warstwie identyfikacji wizualnej i komunikacji marketingowej. Marki Polsat i Plus zyskały nowe logotypy, a markę Cyfrowy Polsat zastąpiła nowa marka – Polsat Box. Ipla i Cyfrowy Polsat GO zmieniły się w jeden serwis Polsat Box Go. Powstał też nowy serwis z treściami Telewizji Polsat – Polsat Go. Nasza Grupa zyskała nową nazwę – Grupa Polsat Plus i swoje logo. W obszarze wizualnym i komunikacyjnym nastąpiła harmonizacja strategiczna marek – logotypy pochodzą z tej samej rodziny i są do siebie podobne, co ułatwia ich identyfikację z naszą Grupą. Wspólne i spójne są także hasło „Ty rządzisz. Wybierz swoje wszystko." i charakterystyczne motywy graficzne wykorzystywane przez każdą naszą markę.

Zgodnie z założeniami rozwoju usług w każdej dostępnej technologii systematycznie zwiększamy dostępność usługi Internetu światłowodowego Netii, będąc w ścisłej czołówce dostawców takich usług. Realizujemy program modernizacji sieci, liczne inwestycje na nowych osiedlach, a okazjonalnie również akwizycje sieci mniejszych operatorów lokalnych. Obserwujemy, że wśród naszych klientów rośnie popularność najszybszych opcji dostępowych, a tym samym coraz więcej naszych klientów korzysta jednocześnie z oferowanej przez nas telewizji IPTV.

Grupa Polsat Plus, tworząca unikalne polskie treści, ma silną pozycję na rynku nadawców telewizyjnych i wydawców internetowych. Telewizja Polsat, która dostarcza 39 kanałów telewizyjnych, jest w gronie najchętniej oglądanych stacji i – zgodnie ze swoimi założeniami strategicznymi – utrzymuje udziały w oglądalności na poziomie 23-25%. Z kolei Grupa Polsat-Interia zajmuje silną pozycję w gronie trzech największych krajowych graczy w obszarze serwisów internetowych.

Świadczone przez nas usługi są obecne w co drugim polskim domu. Posiadamy ponad 6 mln klientów kontraktowych i świadczymy łącznie ponad 20 mln usług telekomunikacyjnych i telewizyjnych, a także szereg usług dodatkowych, jak np. sprzedaż prądu, montaż instalacji fotowoltaicznych czy ubezpieczenia. W naszym popularnym programie łączenia usług smartDOM można wybierać spośród produktów dostępnych w różnych technologiach, zgodnie z naszą ideą „Dla każdego. Wszędzie". Oferujemy Internet stacjonarny w technologiach światłowodowych, Internet domowy LTE, Internet mobilny 5G, telewizję satelitarną, kablową IPTV i internetową z dekoderem OTT, a także liczne oferty telefonii mobilnej i stacjonarnej. Rosnącą popularnością cieszą się dwa nasze nowe serwisy streamingowe Polsat Box Go i Polsat Go, które łączą możliwość odbioru kanałów na żywo z bogatą biblioteką treści na życzenie.

Realizacja tych wszystkich ambitnych planów i projektów nie byłaby możliwa bez udziału fantastycznych i ponadprzeciętnie zaangażowanych pracowników Grupy Polsat Plus, zaufania ze strony akcjonariuszy i finansujących rozwój naszej działalności partnerów finansowych, jak również pełnego wsparcia ze strony Rad Nadzorczych i Zarządów spółek z Grupy. Wszystkim bardzo dziękuję za wielkie ambicje, pełny profesjonalizm i ciężką pracę.

Ten rok rozpoczął się od wielu wyzwań, których z pewnością nie zabraknie i w kolejnych miesiącach. Jestem przekonany, że wspólnie sprostamy im wszystkim z sukcesem, rozwijając naszą Grupę Polsat Plus i dostarczając naszym klientom usługi, których oczekują, ale też jednocześnie pamiętając o naszym zaangażowaniu społecznym, które szczególnie w takich momentach jak dzisiaj jest niezbędne.

Z wyrazami szacunku,

Mirosław Błaszczyk

Prezes Zarządu

Niniejszy dokument jest kopią w formacie pdf oficjalnego Sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Polsat Plus za rok 2021, sporządzonego w formacie xhtml

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku

Spis treści

Grupa Polsat Plus w skrócie 5
Nasza misja i główne cele strategiczne 6
Zastrzeżenia 7
Wybrane dane finansowe 8
1. Charakterystyka Grupy Polsat Plus 12
1.1. Kim jesteśmy 12
1.2. Skład i struktura Grupy Polsat Plus 13
1.3. Segment usług B2C i B2B 19
1.4. Segment mediowy: telewizja i online 23
1.5. Strategia Grupy Polsat Plus 29
1.5.1. Nasza Strategia 2023+ 29
1.5.2. Nasza strategia ESG 33
1.6. Przewagi konkurencyjne 35
1.7. Szanse rynkowe 40
1.8. Perspektywy rozwoju 45
2. Działalność Grupy Polsat Plus 49
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji 49
2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce 49
2.1.2. Nasza oferta płatnej telewizji 54
2.1.3. Oferta internetowych serwisów rozrywkowych Polsat Box Go i Polsat Go 55
2.1.4. Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji 56
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym 58
2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej 58
2.2.2. Polski rynek Internetu szerokopasmowego 64
2.2.3. Oferta usług telekomunikacyjnych 67
2.2.4. Oferta urządzeń abonenckich 71
2.2.5. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych 72
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych 75
2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce 75
2.3.2. Oferta usług łączonych 78
2.4. Sprzedaż i marketing 78
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta 81
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim 82
2.7. Działalność w segmencie mediowym: telewizja i online 85
2.7.1. Otoczenie rynkowe 85
2.7.2. Oferta 87
2.7.3. Sprzedaż 94
2.7.4. Technologia i infrastruktura 96
2.7.5. Koncesje nadawcze 97
2.7.6. Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy 99

2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności 100

3. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia 107

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym 107
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym 110

4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat Plus 115

4.1. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy 116
4.1.1. Segment usług B2C i B2B 118
4.1.2. Segment mediowy: telewizja i online 120
4.2. Objaśnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat 126
4.3. Przegląd sytuacji finansowej Grupy 131
4.3.1. Analiza rachunku zysków i strat 132
4.3.2. Segmenty działalności 140
4.3.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy 142
4.3.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy 146
4.3.5. Płynność i zasoby kapitałowe 148
4.3.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji 158

5. Pozostałe istotne informacje 161

5.1. Transakcje z podmiotami powiązanymi zawarte na warunkach innych niż rynkowe 161
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach 161
5.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz 161
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej 161
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 166
5.8. Związki zawodowe 166
5.9. Informacje niefinansowe 166
5.10. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału 166
5.10.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym i konkurencyjnym 166
5.10.2. Czynniki związane z działalnością Grupy 173
5.10.3. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym 178
5.10.4. Czynniki finansowe 180
5.11. Kluczowe trendy rynkowe 180

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń 183

6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy 183
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy 198
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą 200
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym 204
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym 206

6.6. Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B i Serii C 214
6.7. Czynniki ryzyka związane z klimatem 214

7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym 215

7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu 215
7.2. Notowania akcji 216
7.3. Rekomendacje analityków 218
7.4. Polityka dywidendy 221

8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego 224

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka 224
8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych 228
8.3. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu 230
8.3.1. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat 230
8.3.2. Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy 231
8.3.3. Akcje Cyfrowego Polsatu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę 232
8.3.4. Specjalne uprawnienia kontrolne 232
8.3.5. Ograniczenia dotyczące akcji 233
8.4. Zasady zmiany Statutu Spółki 233
8.5. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki 233
8.6. Zarząd Spółki 235
8.6.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających 235
8.6.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2021 roku 236
8.6.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu 239
8.6.4. Wynagrodzenia Członków Zarządu 240
8.6.5. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny 240
8.7. Rada Nadzorcza Spółki 240
8.7.1. Zasady powoływania i odwoływania Członków Rady Nadzorczej 240
8.7.2. Skład osobowy Rady Nadzorczej 241
8.7.3. Kompetencje i zasady działania Rady Nadzorczej 247
8.7.4. Komitety Rady Nadzorczej 250
8.7.5. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych 255
8.7.6. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej 256
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

9. 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 około 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 zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych, a stacjonarne usługi telekomunikacyjne – głównie za pośrednictwem spółki zależnej Netia
- szerokopasmowego mobilnego Internetu, oferowanego głównie pod marką „Plus". Usługi te świadczymy 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 infrastrukturę spółki zależnej Netia, dysponującej własnymi sieciami dostępowymi, w zasięgu których 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, w tym kanał główny POLSAT, będący czołowym kanałem FTA w Polsce
- mediów internetowych poprzez należący do Grupy portal internetowy Interia.pl, jeden z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, oraz szereg portali tematycznych
- usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu IP i ruchu głosowego, dzierżawę łączy czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

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

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

Nasza misja i główne cele strategiczne

Naszą strategiczną ideą jest dostarczanie 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.

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie wysokiej jakości usługi pierwszej potrzeby: niezawodnej i szybkiej łączności, najatrakcyjniejszego i unikalnego kontentu i rozrywki, taniej i czystej energii oraz innych usług i towarów 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 główne 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="3">• 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
• analiza dodatkowych możliwości rozwojowych w kolejnych perspektywicznych kierunkach, jak na przykład małe reaktory jądrowe (SMR)</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></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>

Zastrzeżenia

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

Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

Zawarte w niniejszym sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy 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 Cyfrowy Polsat S.A. oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my", „nas", „nasz" oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy, chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one do Spółki. Na końcu Sprawozdania zamieszczony został słowniczek pojęć użytych w niniejszym dokumencie.

Niniejszy Raport zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki. W szczególności zawiera skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,6204 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za czwarty kwartał 2021 roku opublikowanym przez NBP
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,5674 złotych za 1 euro, tj. po kursie średnioważonym za okres od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku opublikowanym przez NBP
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,5994 złotych za 1 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z dnia 31 grudnia 2021 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 2021 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 roku ze względu na akwizycje i zmiany w Grupie dokonane w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2021 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 2020.

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2021		2020		2021		2020	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**3.265,0**	**706,6**	**3.248,2**	**703,0**	**12.444,0**	**2.724,5**	**11.962,9**	**2.619,2**
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.730,7	374,6	1.660,1	359,3	6.767,0	1.481,6	6.480,4	1.418,8
Przychody hurtowe	1.006,8	217,9	1.043,9	225,9	3.678,8	805,4	3.526,7	772,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	408,1	88,3	424,4	91,9	1.450,3	317,5	1.596,7	349,6
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,4	25,8	119,8	25,9	547,9	120,0	359,1	78,6
Koszty operacyjne	**(2.810,6)**	**(608,3)**	**(2.731,3)**	**(591,1)**	**(10.305,5)**	**(2.256,3)**	**(10.073,8)**	**(2.205,6)**
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(801,7)	(173,5)	(615,0)	(133,1)	(2.849,7)	(623,9)	(2.460,9)	(538,8)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(461,2)	(99,8)	(602,3)	(130,4)	(1.903,2)	(416,7)	(2.305,7)	(504,8)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(337,2)	(73,0)	(359,5)	(77,8)	(1.200,7)	(262,9)	(1.338,2)	(293,0)
Koszty kontentu	(531,4)	(115,0)	(484,0)	(104,7)	(1.826,9)	(400,0)	(1.638,4)	(358,7)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(284,8)	(61,7)	(259,4)	(56,1)	(1.025,0)	(224,4)	(963,2)	(210,9)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(271,3)	(58,7)	(265,8)	(57,5)	(946,9)	(207,3)	(905,9)	(198,4)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(12,5)	(2,7)	(25,2)	(5,5)	(95,4)	(20,9)	(128,9)	(28,2)
Inne koszty	(110,5)	(23,9)	(120,1)	(26,0)	(457,7)	(100,2)	(332,6)	(72,8)
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	**(10,2)**	**(2,2)**	**-**	**-**	**3.680,6**	**805,9**	**-**	**-**
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	**(24,4)**	**(5,3)**	**7,1**	**1,5**	**(22,7)**	**(5,0)**	**(2,9)**	**(0,6)**
Zysk z działalności operacyjnej	**419,8**	**90,9**	**524,0**	**113,4**	**5.796,4**	**1.269,1**	**1.886,2**	**413,0**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	4,2	0,9	(11,5)	(2,5)	(26,9)	(5,9)	(113,1)	(24,8)
Koszty finansowe, netto	(6,5)	(1,4)	(64,9)	(14,0)	(178,8)	(39,1)	(333,0)	(72,9)

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2021		2020		2021		2020	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	11,4	2,4	(45,6)	(9,9)	75,4	16,5	2,0	0,4
Zysk brutto za okres	**428,9**	**92,8**	**402,0**	**87,0**	**5.666,1**	**1.240,6**	**1.442,1**	**315,7**
Podatek dochodowy	(95,2)	(20,6)	(75,3)	(16,3)	(1.251,6)	(274,0)	(295,9)	(64,8)
Zysk netto	**333,7**	**72,2**	**326,7**	**70,7**	**4.414,5**	**966,5**	**1.146,2**	**250,9**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	337,5	73,0	324,9	70,3	4.408,8	965,3	1.141,6	249,9
Zysk/(strata) netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	(3,8)	(0,8)	1,8	0,4	5,7	1,2	4,6	1,0
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (PLN)	**0,54**	**0,12**	**0,51**	**0,11**	**6,95**	**1,52**	**1,79**	**0,39**
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	621.258.207		639.546.016		634.936.486		639.546.016	
EBITDA[1]	**881,0**	**190,7**	**1.126,3**	**243,8**	**7.699,6**	**1.685,8**	**4.191,9**	**917,8**
Marża EBITDA	27,0%	27,0%	34,7%	34,7%	61,9%	61,9%	35,0%	35,0%
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	-	-	(1,1)	(0,2)	-	-	(45,9)	(10,0)
Jednorazowy zysk na sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura	(10,2)	(2,2)	-	-	3.680,6	805,9	-	-
EBITDA skorygowana[2]	**891,2**	**192,9**	**1.127,4**	**244,0**	**4.019,0**	**879,9**	**4.237,8**	**927,8**
Marża EBITDA skorygowana	27,3%	27,3%	34,7%	34,7%	32,3%	32,3%	35,4%	35,4%
Wynik EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura	-	-	177,7	38,5	366,9	80,3	672,5	147,2
EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	**891,2**	**192,9**	**949,7**	**205,5**	**3.652,1**	**799,6**	**3.565,3**	**780,6**
marża EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	27,3%	27,3%	29,2%	29,2%	29,3%	29,3%	29,8%	29,8%
Marża operacyjna	12,9%	12,9%	16,1%	16,1%	46,6%	46,6%	15,8%	15,8%

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

(2) EBITDA skorygowana nie uwzględnia jednorazowego wpływu z tytułu sprzedaży w 2021 roku udziałów w spółce zależnej Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. oraz kosztów poniesionych w 2020 roku w związku z COVID-19, w tym darowizn.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2021		2020	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3.234,3	708,1	3.251,7	711,9
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	4.327,9	947,6	(1.786,3)	(391,1)
w tym wydatki inwestycyjne[1]	*(1.158,8)*	*(253,7)*	*(1.217,9)*	*(266,7)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(5.282,9)	(1.156,7)	(856,0)	(187,4)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	2.279,3	499,0	609,4	133,4

(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 2021		31 grudnia 2020	
	mln PLN	mln EUR	mln PLN	mln EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty[1]	3.644,3	792,3	1.365,8	297,0
Aktywa	32.237,0	7.009,0	33.115,0	7.199,9
Zobowiązania długoterminowe	11.226,1	2.440,8	13.414,4	2.916,6
Finansowe zobowiązania długoterminowe	10.111,4	2.198,4	11.987,5	2.606,3
Zobowiązania krótkoterminowe	5.626,3	1.223,3	5.274,4	1.146,8
Finansowe zobowiązania krótkoterminowe	1.340,2	291,4	1.224,2	266,2
Kapitał własny	15.384,6	3.344,9	14.426,2	3.136,5
Kapitał zakładowy	25,6	5,6	25,6	5,6

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

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. Zajmujemy także czołową pozycję na rynku prywatnych nadawców telewizyjnych pod względem oglądalności i udziału w rynku reklamy. Oferujemy kompleksowe usługi multimedialne zaprojektowane z myślą o całej rodzinie: płatną telewizję w technologii satelitarnej, naziemnej oraz internetowej (IPTV i OTT), usługi telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi transmisji danych oraz dostęp do szerokopasmowego Internetu, w tym głównie w technologii LTE i LTE Advanced, jak również w technologii 5G 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 – wchodzący w skład Grupy portal internetowy Interia.pl jest jednym z trzech największych portali horyzontalnych w Polsce, działamy także na polskim rynku reklamy internetowej, oferując nowoczesne rozwiązania marketingowe i promocyjne.

Naszą misją jest tworzenie i dostarczanie najatrakcyjniejszych treści telewizyjnych i internetowych, produktów telekomunikacyjnych oraz innych usług dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów oraz utrzymania najwyższego poziomu ich satysfakcji. Kierujemy się zasadą „Dla każdego. Wszędzie", dążąc do tego, aby nasze usługi i produkty odpowiadały na potrzeby każdego klienta i były dostępne w dowolnym momencie i na każdym urządzeniu, niezależnie od sposobu ich dostarczania. Stale pracujemy nad 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 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 2021 roku prowadziliśmy naszą działalność poprzez dwa segmenty biznesowe: segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy: telewizja i online.

W segmencie usług B2C i B2B świadczymy usługi: telewizji satelitarnej i internetowej, mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu, wideo online, telefonii komórkowej i stacjonarnej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim, sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekoderów oraz sprzedaż instalacji fotowoltaicznych. Na koniec grudnia 2021 roku posiadaliśmy łącznie ok. 6 mln klientów kontraktowych B2B i B2C, a spółki z Grupy świadczyły łącznie ponad 20 mln usług.

Segment mediowy obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję programów informacyjnych, sportowych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych i radiowych głównie w Polsce. Ponadto segment ten obejmuje działalność prowadzoną w mediach internetowych, w tym działalność portali tematycznych. Jednocześnie w ramach segmentu mediowego prowadzimy samodzielnie sprzedaż reklamy i sponsoringu, głównie w kanałach telewizyjnych oraz w mediach internetowych.

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 2021	31 grudnia 2020
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%
Towerlink Poland Sp. z o.o. (dawniej Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	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%	-
Visignio Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	zarządzanie siecią sprzedaży	100%	-
Saveadvisor Sp. z o.o.	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	świadczenie usług call center	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%
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Netia S.A.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Netia 2 Sp. z o.o.	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
Petrotel Sp. z o.o.	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
ISTS Sp. z o.o.	ul. Bociana 4A lok. 68A, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	99,999%	65,98%
IST Sp. z o.o.	ul. Księcia Janusza I 3, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	99,999%	65,98%
Logitus Sp. z o.o.	ul. Orzechowa 5, 80-175 Gdańsk	telekomunikacja przewodowa	99,999%	-
TVO Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	75,96%
Pure Omni Wework Sp. z o.o. S.k.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	-	75,96%
Wework Sp. z o.o.	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	usługi administracyjne	-	75,96%
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Esoleo Sp. z o.o.	Al. Wyścigowa 6, 02-681 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	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	26,14%	26,14%
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,40%	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,	działalność holdingowa	100%	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
	St. Julian's STJ 3155, Malta			
Dwa Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
IB 1 FIZAN	ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa	działalność finansowa	(1)	(1)
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	-	100%
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. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.)	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność hotelarska	100%	-
Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawnej Horest, Hotel pod Żaglami 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%	-
Swan 5 Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność rolnicza	100%	-
Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności				
Premium Mobile Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	24,47%
Vindix S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	46,27%
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,95%
Modivo S.A. (dawniej eObuwie.pl S.A.)	ul. Nowy Kisielin-Nowa 9, 66-002 Zielona Góra	sprzedaż detaliczna	10%	-
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%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
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. (dawniej Polsat Brands AG)	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 61 A, 04-028 Warszawa	media	100%	100%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	99,99%
Superstacja Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Grupa Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	100%
Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
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. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	60%
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.)	ul. Solskiego 55, 52-401 Wrocław	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	60%	60%
Polsat Talenty Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	współpraca z artystami i prezenterami	100%	-

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
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 159, 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o. (dawniej TMS Kraków Sp. z o.o.)	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	24%	-

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

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2021 rok wykazano udziały w poniższych jednostkach:

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
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)
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	-	1,5%
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	9%
Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o. (dawniej PLCOM Sp. z o.o.)	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja sprzętu elektrycznego	10%	-
Towerlink Poland Sp. z o.o. (dawniej Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	0,01%	-
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	10%	-

(1) Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
(2) Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności.

Zmiany w strukturze Grupy Polsat Plus i ich skutki

Od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 24 marca 2022 roku, zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy. 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.

Data	Opis
Segment usług B2C i B2B	
2 lutego 2021 r.	Rejestracja zmiany nazwy spółki Tako Media Sp. z o.o. na Polot Media Sp. z o.o.
18 lutego 2021 r.	Rejestracja zmiany nazwy spółki z Tako Media Sp. z o.o. Sp.k. na Polot Media Sp. z o.o. Sp. k.
8 marca 2021 r.	Nabycie w wyniku wezwania dodatkowych ok. 0,03% akcji Netii.
19 marca 2021 r.	Połączenie TVO Sp. z o.o. (spółka przejmująca) z Pure Omni Wework Sp. z o.o. S.k. i Wework Sp. z o.o. (spółki przejmowane).
15-20 kwietnia 2021 r.	Nabycie łącznie dodatkowych 3,40% akcji Netii.
23 kwietnia 2021 r.	Nabycie 10% udziałów w spółce PLCOM Sp. z o.o.
30 kwietnia 2021 r.	Połączenie Liberty Poland S.A. (spółka przejmująca) z Coltex ST Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
19 maja 2021 r.	Nabycie łącznie dodatkowych 0,02% akcji Netii przez Cyfrowy Polsat.
31 maja 2021 r.	Rejestracja zmiany nazwy spółki PLCOM Sp. z o.o. na Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o.
22 czerwca 2021 r.	Nabycie 10% akcji spółki eObuwie.pl S.A. przez Cyfrowy Polsat. W dniu 21 stycznia 2022 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na Modivo S.A.
23 czerwca 2021 r.	Nabycie łącznie dodatkowych 4,87% akcji Netii przez Cyfrowy Polsat.
2 lipca 2021 r.	Nabycie dodatkowych 28,01% udziałów w Premium Mobile przez Polkomtel.
6 lipca 2021 r.	Nabycie łącznie dodatkowych 23,54% akcji Netii.
8 lipca 2021 r.	Zbycie 99,99% udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.
9 lipca 2021 r.	Nabycie dodatkowych 53,69% udziałów w Premium Mobile przez Polkomtel.
29 lipca 2021 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Logitus Sp. z o.o. przez Netię.
6 sierpnia 2021 r.	Nabycie łącznie 2,18% akcji Netii w wyniku przeprowadzenia przymusowego wykupu.
6 sierpnia 2021 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce TMS Ossa Sp. z o.o. przez Polkomtel. W dniu 15 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na CKS Ossa Sp. z o.o.
6 sierpnia 2021 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o. przez Polkomtel. W dniu 17 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na Ossa Medical Center Sp. z o.o.
11 sierpnia 2021 r.	Sprzedaż całości udziałów posiadanych w spółce InPlus Sp. z o.o. przez Altalog Sp z o.o.
2 listopada 2021 r.	Zbycie 90% udziałów posiadanych w spółce Mese Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat.
24 listopada 2021 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Stork 5 Sp. z o.o. oraz jej spółce zależnej Swan 5 Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat.

30 listopada 2021 r.	Połączenie Polkomtel Sp. z o.o. (spółka przejmująca) z Aero 2 Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
2 grudnia 2021 r.	Połączenie Logitus Sp. z o.o. (spółka przejmująca) z Market-Software Sp. z o.o. (spółka przejmowana).
22 grudnia 2021 r.	Zbycie całości udziałów posiadanych w spółce TVO Sp. z o.o. przez Cyfrowy Polsat na rzecz Polsat Investments Ltd.
19 stycznia 2022 r.	Nabycie dodatkowych 53,73% akcji w spółce Vindix S.A. przez Cyfrowy Polsat.
Segment mediowy: telewizja i online	
20 kwietnia 2021 r.	Nabycie 24% udziałów w spółce TMS Kraków Sp. z o.o. przez Telewizję Polsat. W dniu 28 września 2021 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki na Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.
18 maja 2021 r.	Rejestracja spółki Polsat Talenty Sp. z o.o.
9 czerwca 2021 r.	Rejestracja zmiany nazwy spółki Polsat Brands AG na Polsat Investments Ltd.

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 2021 roku świadczyliśmy na rzecz klientów B2C łącznie 5,4 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 150 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 usługę Polsat Box Go. Dodatkowo w sierpniu 2021 roku utworzyliśmy nowy serwis Polsat Go.

Polsat Box Go oferuje odpłatnie, także w modelu abonamentowym i bez reklam, treści Grupy oraz producentów i nadawców zewnętrznych, w tym ponad 120 kanałów TV, sport, filmy, seriale, rozrywkę, informacje i bajki. Z kolei Polsat Go oferuje widzom bezpłatnie treści z różnych anten Telewizji Polsat, m.in. popularne filmy, seriale i programy rozrywkowe, uzyskując przychody z emitowanych 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 2021 roku świadczyliśmy na rzecz klientów B2C ok 8,7 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.

Natomiast w maju 2020 roku uruchomiliśmy pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD, w zasięgu której w grudniu 2021 roku znajdowało się już ponad 19 mln mieszkańców Polski w ok. 800 miejscowościach na terenie całego kraju, a łączna liczba stacji bazowych 5G przekroczyła 3.000. 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 gospodarstw domowych. Ponadto oferujemy usługi stacjonarnego dostępu do Internetu w oparciu o hurtowy dostęp do sieci Orange Polska, Nexera i Fiberhost. 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 4,8 mln gospodarstw domowych.

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 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, 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, 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.

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 (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 z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej. POLSAT emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2) oraz na multipleksach lokalnych (MUX-L4 i MUX-TVS). Poza dystrybucją sygnału naziemnego POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów, programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.
Ogólnotematyczne	
Super Polsat	Kanał oferujący programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport na żywo. Dostępny w technologii DTT.
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 naszych innych 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 rozgrywkowe. Około 75% czasu antenowego zajmują audycje powtórkowe. Kanał rozpoczął nadawanie w kwietniu 2021 roku.

Kanał	Opis
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, boks światowej klasy 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 najciekawszych 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 Polsacie 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.
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 technologii DTT.
Eska TV Extra	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.

Kanał	Opis
Eska Rock TV	Kanał oferujący muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa.
Polo TV	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90. Stacja dostępna jest w technologii DTT.
Polsat Music	Kanał nadający muzykę z szeroko rozumianego nurtu rocka i ambitnego popu. Prezentuje najlepsze teledyski – zarówno klasyki, jak i nowości.
Vox Music TV	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.
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 Interią.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 jest nadawany w technologii DTT
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 Telewizji Polsat i Chello Zone.

Kanały współpracujące z Grupą Polsat Plus (niekonsolidowane)	
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. CI Polsat 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. 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 UPC, Multimedia i Vectra, 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, dociera do 42% Polaków. 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

2,5 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 20,5 mln w czwartym kwartale 2021 roku. W tym samym okresie średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych i aplikacji wzrosła z poziomu około 1,5 miliarda do ponad 1,9 miliarda (dane za trzeci kwartał 2020 roku wg badania Gemius/PBI, dane za czwarty kwartał 2021 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 [1]	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 przed 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.
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 2,5 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.

Portal internetowy [1]	Opis
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 z 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.

Portal internetowy (1)	Opis
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.
Forum.interia.pl	Serwis służący bieżącej wymianie opinii Internautów na rozmaite tematy.
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) Witryny, których średnia miesięczna liczba użytkowników w czwartym kwartale 2021 roku przekraczała pół miliona.

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 główne 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="3">• 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
• analiza dodatkowych możliwości rozwojowych w kolejnych perspektywicznych kierunkach, jak na przykład małe reaktory jądrowe (SMR)</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></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 tanią i 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. małe reaktory jądrowe (SMR).

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 – począwszy od roku 2023 będziemy korzystać z energii pochodzącej wyłącznie ze źródeł nisko i zeroemisyjnych[(1)].

Flota – sukcesywnie zwiększamy udział samochodów niskoemisyjnych we flocie Grupy Polsat Plus (obecnie ponad 5%).

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 – dynamicznie rozwijamy zasięg nowoczesnego szybkiego internetu 5G.

Fundacja Polsat – jesteśmy kluczowym partnerem Fundacji, która w ciągu ostatnich 25 lat pomogła sfinansować leczenie i rehabilitację 40 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.

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 sieci dystrybucji, za pomocą której prowadzimy sprzedaż większości usług oferowanych przez naszą Grupę. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door 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 najbardziej wiarygodne i bezstronne źródło 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 79 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 (38% w grupie docelowej 16-49 lat) oraz udziału w rynku reklamy telewizyjnej (45%).

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 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 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 na koniec 2021 roku w zasięgu naszej sieci 5G znalazło się już przeszło 19 mln osób, czyli więcej niż połowa mieszkańców Polski, a łączna liczba aktywnych stacji bazowych wzrosła do 3.000.

Technologia 5G na moment obecny jest w Europie w relatywnie wczesnej fazie rozwoju, natomiast w naszej opinii będzie sukcesywnie zyskiwała na popularności. Według szacunków przedstawionych w raporcie *Ericsson Mobility Report* z listopada 2021 roku, w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej do 2027 roku oczekuje się uzyskania około 41% 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 2027 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 22% CAGR w okresie 2021-2027, osiągając docelowo pułap 32 GB miesięcznie (w porównaniu do 9,9 GB w roku 2021). 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 są wiodącymi platformami na polskim rynku dystrybucji treści wideo, udostępniając 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 Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Paramount Pictures International Limited czy Kino Świat Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Uważamy, że 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 będzie w stanie skutecznie rywalizować nie tylko z firmami oferującymi usługi medialne czy komunikacyjne na terenie Polski, ale również z presją konkurencyjną ujawniającą się ze strony globalnych producentów kontentu, działających w modelu OTT.

Skutecznie monetyzujemy bogate portfolio praw sportowych

Ważnym elementem wyróżniającym nas na rynku jest bogata i unikalna oferta transmisji największych i najciekawszych imprez sportowych. 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, Puchar Świata oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi, także rozgrywki Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV. Oferujemy także gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, FEN, FFF, 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, włoską Serie A, angielskie The Emirates FA Cup Cup, Carabao Cup i Championship, francuską Ligue 1 Uber Eats, portugalską Liga Portugal, wyścigi Formula 1® oraz żużlowe mecze polskiej PGE Ekstraligi i szwedzkiej Speedway Bauhaus-Ligan. 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 wyścigi Formula 1® czy wybrane mecze LaLiga Santander. 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 19 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 2021 roku generowaliśmy nasze przychody poprzez dwa różne segmenty – segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy. W segmencie usług B2C i B2B nasza duża baza klientów detalicznych, stabilne miesięczne przychody subskrypcyjne oraz niski wskaźnik churn zapewniają nam znaczną przewidywalność przyszłych przychodów i przepływy pieniężne, które historycznie okazały się stabilne nawet w okresie trudnych warunków ekonomicznych, w tym w okresie pandemii spowodowanej wirusem COVID-19.

W przypadku naszej bazy kosztowej skupiamy się na poprawie efektywności przy utrzymaniu wysokiej jakości, na przykład prowadząc inicjatywy zmierzające do rozwoju własnych usług i systemów. Przykładem jest nasza własna fabryka 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 duże doświadczenie w tych branżach. Ponadto oba nasze segmenty biznesowe są zarządzane przez doświadczonych menedżerów, którzy posiadają ekspercką wiedzę i dogłębne zrozumienie rynków, na których prowadzimy działalność. Wyróżniamy się niskim wskaźnikiem rotacji wśród kadry zarządzającej oraz kluczowych menedżerów, co pozytywnie przekłada się na stabilność naszego biznesu i świetne wyniki operacyjne. Nasza kadra zarządzająca posiada znaczące osiągnięcia we wzroście naszej bazy klientów i udziału w rynku, a także we wprowadzaniu nowych produktów na konkurencyjnym rynku przy jednoczesnej kontroli kosztów i zwiększaniu przepływów pieniężnych.

1.7. Szanse rynkowe

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

Rosnące znaczenie pakietyzacji usług

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

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

W Polsce przykładem takiej konsolidacji 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 nisko zurbanizowanych

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

Według raportu firmy analitycznej PMR w 2017 roku 45,6% gospodarstw domowych w Polsce deklarowało korzystanie z więcej niż jednej usługi od tego samego dostawcy, podczas gdy w 2021 roku wskaźnik ten wzrósł do 51,3%. 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 2020 roku odsetek gospodarstw domowych ze stacjonarnym łączem internetowym („*Households with fixed broadband connection, All households*”) kształtował się w Polsce na poziomie 67,7%, podczas gdy dla 27 państw członkowskich średni wskaźnik wynosił 77%. Niższy wskaźnik w przypadku Polski jest między innymi pochodną faktu, iż według danych GUS 53% Polaków zamieszkuje na obszarach wiejskich i w małych

miejscowościach (do 20 tys. mieszkańców), które to obszary, z uwagi na stosowaną w Polsce niską gęstość zabudowy, są obszarami o niskiej rentowności z perspektywy kosztu budowy łącza stacjonarnego do abonenta końcowego. Niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępem do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych, w tym pojawienie się technologii 5G, sprawiają, że rynek świadczenia dostępu do Internetu w Polsce jest nadal rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według szacunków PMR w 2020 roku w Polsce było około 16,4 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 49% stanowili klienci Internetu mobilnego. Wg prognoz PMR, do 2026 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. 1,4%.

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

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

Wraz z ekspansją rynku nowych technologii dynamicznie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: smartfonów, laptopów i tabletów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to dynamiczny wzrost dostępu do treści wideo, a co za tym idzie również ich oglądalności. Konsumenci oczekują od dostawców możliwości oglądania telewizji na każdym posiadanym ekranie, w dowolnym miejscu i czasie. W tej grupie widzimy perspektywiczny segment odbiorców nie tylko usług telewizyjnych, ale też możliwości monetyzacji naszego kontentu audiowizualnego. Jednocześnie wspomniany trend 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 2019-2021 było wprowadzanie przez wszystkich głównych operatorów telekomunikacyjnych korekt do cenników usług detalicznych, polegających na podniesieniu progów opłat abonamentowych w zamian za zwiększone pakiety transmisji danych (strategia cenowa *more-for-more*), eliminacji wybranych niskich rozwiązań taryfowych bądź podniesieniu stawek za połączenia wykonywane poza pakietami. Powyższe zmiany były związane, między innymi, ze wzrostem popytu na transfer danych, bardziej stabilną sytuacją konkurencyjną na rynku komórkowym, niskim poziomem cen usług telekomunikacyjnych w Polsce, poprawą sytuacji makroekonomicznej, a także zmianą strategii wybranych operatorów ukierunkowaną na większą niż w przeszłości budowę wartości klienta oraz wzrost przychodów i rentowności, między innymi w związku z inwestycjami w budowę sieci 5G.

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 rosnącą popularnością pracy i nauki zdalnej, powinny przełożyć się pozytywnie w średniej i dłuższej perspektywie na wzrost wartości polskiego rynku telefonii mobilnej.

Rosnący popyt na transmisję danych w smartfonach

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie 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 są dostępne modele urządzeń 5G kosztujące nie więcej niż 1.000 złotych.

Postępująca popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2021 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie z poziomu 9,9 GB/m-c w roku 2021 do poziomu 32 GB/m-c w roku 2027, do czego przyczyni się również rosnąca popularność technologii 5G.

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

Rozwój rynku reklamy w Polsce

Istotna część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych, na które wpływają również zdarzenia nadzwyczajne, takie jak, pandemia COVID-19 czy wojna na Ukrainie.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, zakładany w kolejnych latach wzrost gospodarczy powinien mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, postępująca popularyzacja VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu. W szczególności, szansą dla rozwoju reklamy telewizyjnej może być, w naszej opinii, zaplanowana na 2022 rok zmiana standardu nadawania naziemnej telewizji cyfrowej z

systemu DVB-T na DVB-T2 z kodekiem HEVC, dzięki której pojawi się możliwość uruchomienia tzw. telewizji hybrydowej (HbbTV).

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2021 roku wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 22,6% r/r i osiągnęły wartość 4,3 mld zł. Jest to głównie efekt odbicia po ubiegłorocznym załamaniu rynku reklamowego w wyniku pandemii. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 45% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 26% r/r (+25,3% w przypadku display i +28,6% w przypadku wideo). Uważamy, że po połączeniu z Grupą Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu jednej z czołowych pozycji na rynku reklamy online, będziemy w kolejnych okresach 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 2021 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) uwzględniające oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (Time Shifted Viewing Life+2) i oglądalność OOH, wyniosły łącznie 30,4% w porównaniu do 31,3% w 2020 roku. W grupie wiekowej 16-59 lat powyższy udział wyniósł 30,5% w porównaniu do 31,4% w 2020 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, 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 2020 roku udział odnawialnych źródeł energii w produkcji energii w Polsce osiągnął niecałe 18%, podczas gdy cel w tym zakresie, wyznaczony w strategii klimatycznej Unii Europejskiej wynosi dla Polski 31% 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 doskonałych wynikach sprzedaży naszej oferty usług łączonych. Wierzymy, że dzięki połączeniu usług płatnej telewizji z usługami telekomunikacyjnymi, w szczególności wysokiej jakości dostępem do szerokopasmowego Internetu tak w 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 na koniec 2021 roku w jej zasięgu znalazło się już przeszło 19 mln osób, czyli więcej niż połowa mieszkańców Polski, a łączna liczba aktywnych stacji bazowych wzrosła do 3.000.

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 około 3,2 miliona gospodarstw domowych w Polsce. Stopień nasycenia infrastruktury dostępowej należącej do Netii usługami świadczonymi na rzecz klientów indywidualnych nadal pozostaje na relatywnie niskim poziomie ok. 14%, 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-T), technologiami mobilnymi LTE i 5G oraz technologiami stacjonarnymi (FTTH, HFC, ETTH, OTT, IPTV) – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony. Uważnie śledzimy ewolucję oczekiwań naszych klientów i dokładamy wszelkich starań, by zaspokoić ich rosnące potrzeby. Wierzymy, że wprowadzenie do oferty w 2019 roku telewizji kablowej w technologii IPTV oraz internetowej telewizji OTT stanowi istotny krok Grupy Polsat 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 Biuro Reklamy jest obecnie największym brokerem telewizyjnym na rynku z portfolio ok. 80 kanałów telewizyjnych oraz pełną obsługą reklamową serwisów Grupy Interia.pl.

Udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego. Uważamy, że możemy wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, poszerzenie i umocnienie sieci dystrybucji na platformach operatorów kablowych i satelitarnych w tym również poprzez nasz segment B2C i B2B, w ramach którego 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. Obecnie nasze portfolio kanałów składa się z 39 stacji własnych, których łączna oglądalność utrzymuje się na założonym przez nas strategicznym poziomie 23-25%.

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 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 Biuro Reklamy 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 tanią i 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 na lądzie 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. farmy wiatrowe na morzu czy małe reaktory jądrowe (SMR).

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

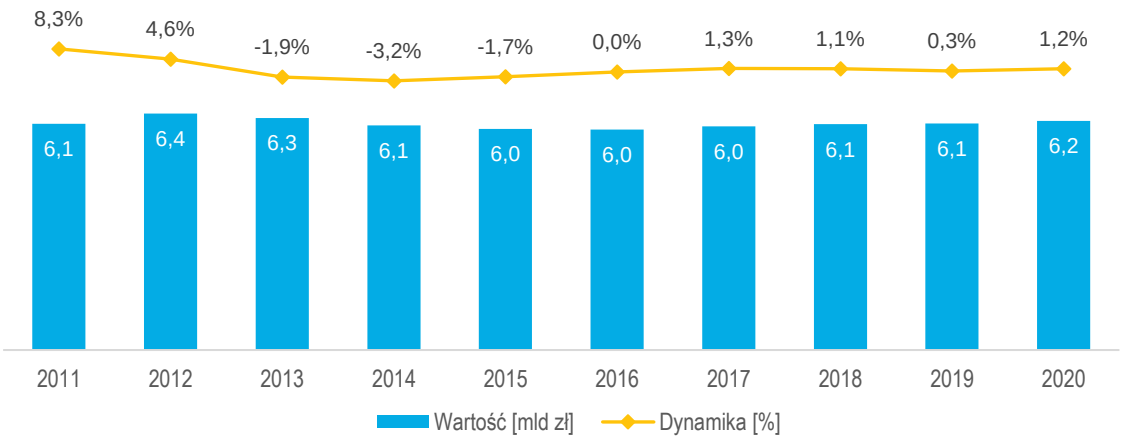
2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

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, 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 2020 roku wartość rynku wyniosła 6,2 mld zł (+1,2% 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 2021

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

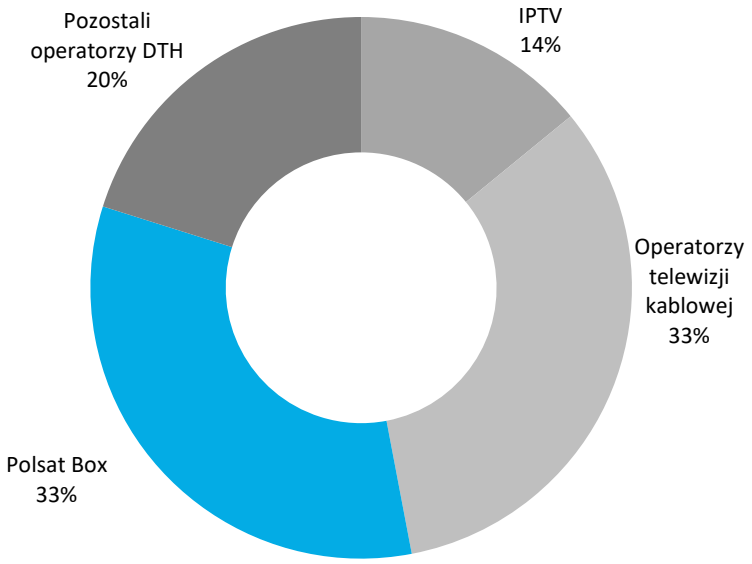
branżowych oraz prognoz PMR w 2020 roku dominujący udział w rynku płatnej telewizji, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym, posiadali operatorzy platform satelitarnych – około 51% według liczby abonentów, a w drugiej kolejności operatorzy telewizji kablowych – około 32%. Najsilniej rosnącym segmentem rynku płatnej telewizji jest IPTV, którego udział w rynku wzrósł w 2020 roku do 13%.

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 zamieszkane, 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 2020 roku wynosiła ok. 5,3 milionów abonentów (-4% 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.

Rynek płatnej telewizji w Polsce w 2020 roku wg liczby abonentów



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 2021 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 2020 roku udział naszej platformy Polsat Box w rynku tradycyjnej płatnej telewizji w Polsce według liczby abonentów kształtował się na poziomie około 33%.

Druga pod względem liczby abonentów była platforma Canal+, która, na bazie danych PMR, w 2020 roku świadczyła usługi telewizji satelitarnej dla około 1,9 mln abonentów, co dało jej około 20% 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 w standardzie DVB-T. Skokowy wzrost zainteresowania tą formą dostępu do telewizji nastąpił w 2013 roku wraz z zakończeniem procesu cyfryzacji naziemnej telewizji w Polsce i pozostaje w lekkim trendzie wzrostowym. Według szacunków PMR w 2020 roku niecałe 34% gospodarstw domowych w Polsce korzystało wyłącznie z bezpłatnej telewizji DVB-T, a w 2026 roku odsetek ten wzrośnie do 37% według prognoz PMR. Warto jednak zwrócić uwagę, że oferta płatnej telewizji przewyższa pod względem jakości oferty programowej alternatywne rozwiązania, takie jak telewizja naziemna DVB-T. 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 300 podmiotów – przy czym dominującą pozycję posiadają trzej najwięksi gracze – Grupa Vectra, UPC Polska oraz Inea. PMR szacuje, że w 2020 roku łączny udział tych trzech operatorów w rynku płatnej telewizji kablowej w Polsce przekroczył 80% pod względem ilościowym.

Możliwości pozyskiwania nowych klientów telewizji kablowej są ograniczone z uwagi na wysokie nasycenie tymi usługami w obszarach miejskich oraz brak zainteresowania ze strony operatorów kablowych ponoszeniem 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 trwający proces przejęcia kontroli nad UPC przez operatora mobilnego Play.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV). Wiodącymi operatorami IPTV w Polsce są Orange Polska oraz Netia należąca do Grupy Polsat Plus. 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 (np. Polsat Box Go czy HBO Go oferowane przez T-Mobile).

Rynek usług VOD

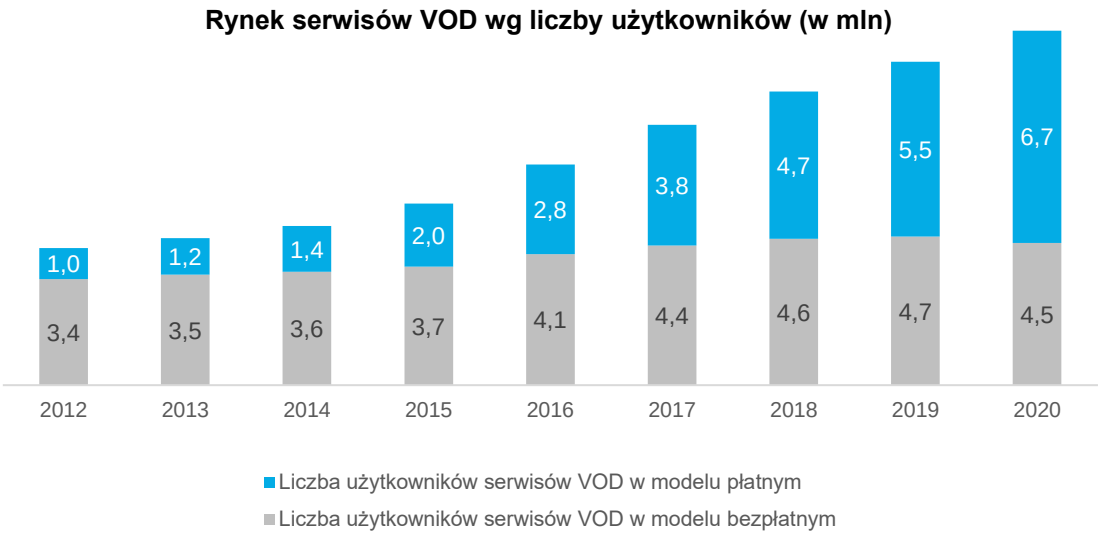
W Polsce sukcesywnie rozwija się rynek usług wideo na żądanie VOD i OTT (VOD – *video on demand,* OTT – *over the top*). Treści wideo na żądanie są dostarczane odbiorcom bezpośrednio jako niezależna usługa poprzez łącze internetowe, bądź w pakiecie jako dodatek do usługi płatnej telewizji. Pozytywny 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, Polsat Box Go, player.pl, cda premium, HBO Go oraz Canal+. Jednocześnie na rynek sukcesywnie wchodzą nowi gracze – w 2021 roku rozpoczął działalność serwis Viaplay, w 2022 roku HBO MAX, a wkrótce spodziewany jest debiut ofert Disney+.

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 2020 roku było ponad 11 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 2020 roku blisko 60% 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 płatnymi serwisami VOD kształtuje się na poziomie ok. 40% 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 2021

Według szacunków PMR wartość polskiego rynku VOD wyniosła w 2020 roku 1,3 mld zł, wykazując wzrost rok do roku na poziomie +24%. 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 2020 roku 65% 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 2020 roku ok. 39% 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 2022-2026 rynek płatnej telewizji w Polsce będzie stabilny, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, przy niewielkiej średniorocznej dynamice zmian, nieprzekraczającej -1%.

Rynek pozostanie pod wpływem trzech najważniejszych trendów: wysokiej penetracji rynku usługami płatnej telewizji, dynamicznego rozwoju technologii IPTV oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej.

Według PMR w okresie 2022-2026 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu ok. 44% udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 33% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wpierane przez dynamiczny rozwój sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu, w tym sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2026 roku operatorzy IPTV osiągną około 24% 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.13 mln w 2026 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 finalizowane nabycie telewizji kablowej UPC przez operatora telekomunikacyjnego P4.

2.1.2. Nasza oferta płatnej telewizji

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie, 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 tak w technologii satelitarnej (DTH), jak i w technologiach internetowych (IPTV i OTT.) Dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się bardzo korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Obecnie nasi klienci mają dostęp do ponad 150 kanałów o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. 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 czy FilmBox.

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 20 zł/mies.) oferuje 51 kanałów, w tym kanały podstawowe i paczkę kanałów Polsat;
- *Pakiet M* (w cenie 30 zł/mies.) oferuje 73 kanały, w tym kanały z *Pakietu S* + kanały z portfolio grupy TVN Discovery (w tym kanały Eurosportu) + TVP Seriale i TVP HD + TV Republika;
- *Pakiet M Sport* (w cenie 60 zł/mies.) oferuje 79 kanałów, w tym kanały z *Pakietu M* + kanały sportowe Polsatu (w tym Eleven Sports) + promocyjne kanały sportowe Canal+ Sport 3 i 4;
- *Pakiet L* (w cenie 60 zł/mies.) oferuje 131 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, także w modelu abonamentowym i bez reklam, treści Grupy oraz producentów i nadawców zewnętrznych (w tym bogatą bibliotekę treści VOD i kanały dostępne online). W ramach abonamentu klienci Polsat Box mają bezpłatny dostęp do treści korespondujących z abonowanym pakietem w ramach Polsat Box Go.

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. udostępnienie pełnej oferty telewizji bez opłat na okres nawet kilku miesięcy. Ponadto oferujemy naszym klientom telewizji satelitarnej pakiet VOD, który umożliwia płatny dostęp na żądanie do nowości i hitów filmowych za pośrednictwem dekodera.

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, 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, zarówno bezprzewodowej (Wi-Fi, sieci mobilne), jak i po kablu. Dodatkowo oferujemy naszym klientom telewizji satelitarnej dostęp do usługi wideo na żądanie VOD – Domowa Wypożyczalnia Filmowa, która umożliwia płatny dostęp do nowości i hitów filmowych za pośrednictwem dekodera. Usługa nie wymaga dodatkowych rozwiązań technologicznych, jest dostępna poprzez odbiornik telewizyjny.

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.

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 ponad 120 kanałów telewizyjnych online, relacje na żywo z

największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez krajowych i zagranicznych licencjodawców. Polsat Box Go proponuje kilkaset godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata.

W 2021 roku oferta treści sportowych platformy powiększyła się o transmisje meczów piłki nożnej PKO BP Ekstraklasy, jak również jako jedyni transmitujemy wszystkie mecze piłkarskie Fortuna 1 Ligi oraz siatkarskie Tauron Ligi. W ofercie zaczęto także regularnie i na wyłączność prezentować pełne sezony seriali premium.

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 za dostęp. 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 sierpniu 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, przy czym treści w serwisie Polsat Go udostępniane są bezpłatnie, podczas gdy przychód generowany jest z emitowanych reklam.

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-T, 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-T

Usługi w ramach TV Mobilna są świadczone w technologii DVB-T na multipleksie dedykowanym telewizji mobilnej. Usługa jest realizowana na częstotliwościach z zakresu 470-790 MHz przeznaczonych do świadczenia mobilnych audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych na obszarze całego kraju, w radiokomunikacyjnej służbie radiodyfuzyjnej, posiadanych przez naszą spółkę zależną 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 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

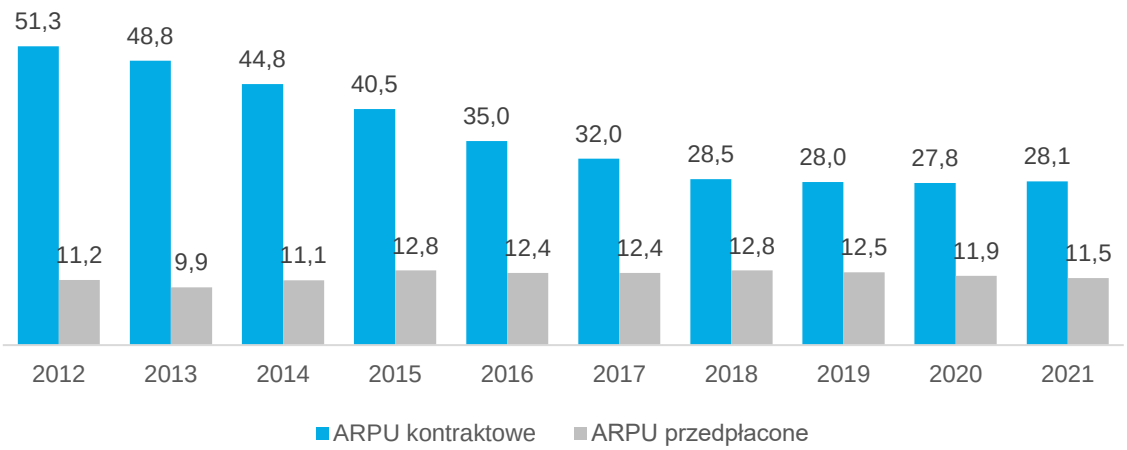
Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według szacunków PMR na jednego mieszkańca kraju przypada statystycznie ponad 1,4 karty SIM. W minionych latach raportowany poziom penetracji kartami SIM w Polsce uległ wyraźnej obniżce. Było to wynikiem stopniowego urealnienia raportowanej liczby kart SIM przez operatorów tak, aby uwzględniać wyłącznie aktywne i generujące przychody karty SIM, jak również wprowadzenia obowiązku rejestracji przedpłaconych kart SIM do 1 lutego 2017 roku. Jednocześnie

wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego, który na koniec 2020 roku przekroczył 70%. 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 59% jego wartości w 2020 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). PMR ocenia, że w 2020 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 26,2 mld zł (+1% r/r), wykazując w ciągu ostatnich 5 lat średnioroczny wzrost na poziomie 1% CAGR.

Wartość średniego przychodu na kartę SIM telefonii komórkowej (ARPU na SIM) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie połączeń głosowych i tekstowych (MTR) oraz regulacjami w obrębie roamingu międzynarodowego. PMR szacuje, że w 2021 roku średni przychód w przeliczeniu na kontraktową kartę SIM na rynku detalicznym wynosił 28,1 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.

ARPU na kartę SIM na rynku detalicznych usług telefonii komórkowej [PLN]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2021

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 już na koniec 2020 roku, kiedy PMR oszacował, że wartość detalicznego rynku telefonii komórkowej wyniosła 14,9 mld zł, notując 2% wzrost r/r.

Jednym z kluczowych trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według PMR w 2020 roku blisko 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.

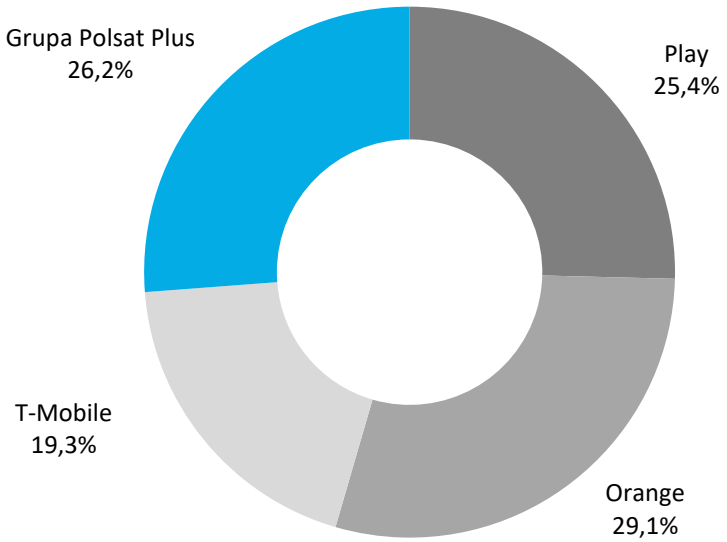
Coraz wyraźniejszym trendem rynkowym jest dynamiczny wzrost wykorzystania mobilnego Internetu w smartfonach. Według PMR usługa mobilnej transmisji danych w sieciach komórkowych wzrosła w 2020 roku o blisko 39% r/r do poziomu 5,6 mld GB. Oznacza to, że w 2020 roku klient sieci komórkowej zużywał średnio 8,9 GB miesięcznie – o 2,3 GB więcej niż w 2019 roku i blisko 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.

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 2020 roku na rynku działało 99 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 2020 roku pozostali operatorzy wirtualni posiadali łącznie około 1,3 mln kart SIM).

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2021 roku.

Udział w rynku w 2021 roku pod względem raportowanej liczby kontraktowych kart SIM



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 2020 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Polsat Plus. W 2021 roku Polkomtel połączył się ze spółką Aero2, 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 Next, Red Bull Mobile, Fakt Mobile oraz Virgin Mobile (w sierpniu 2020 roku P4 sfinalizował transakcję przejęcia operatora MVNO Virgin Mobile, działającego na infrastrukturze P4). W listopadzie i grudniu 2020 roku francuska grupa Iliad nabyła łącznie 100% akcji w Play Communications, spółce kontrolującej P4, zapowiadając jednocześnie rozszerzenie strategii P4, skoncentrowanej do tej pory na usługach mobilnych, o działalności na rynku usług konwergentnych, w tym w oparciu o szerokopasmowe usługi stacjonarne. Krokiem w kierunku realizacji zapowiadanej strategii było zawarcie umowy nabycia 100% udziałów w UPC Polska, której finalizacja przewidziana jest na kwiecień 2022 roku. Działalność Play na rynku Internetu stacjonarnego prowadzona była dotychczas na bazie hurtowego zakupu łączy od operatora kablowego Vectra i operatora hurtowego Fiberhost.

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

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

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

MNO	Pasmo częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Orange	900 MHz	2x6,8 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz	2x9,6 MHz + 2x0,4 MHz	21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
T-Mobile	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	28 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	11 sierpnia 1999	12 sierpnia 2029
	1800 MHz	2x10 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
P4	800 MHz	2x5 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	23 sierpnia 2005	31 grudnia 2022
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031

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

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 2020 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło w Polsce 99 operatorów, podczas gdy w roku 2017 roku działalność tego typu zadeklarowało 31 podmiotów. Blisko trzykrotny 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 2020 roku wyniósł 3,8%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2020 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 2,3% 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.

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 1,1% (CAGR 2021-2026) do roku 2026, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 28,0 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 w kolejnych latach, po ich wyraźnych spadku w 2020 roku, wynikającym z pandemii COVID-19. Jeśli jednak spojrzeć wyłącznie na rynek detaliczny usług telefonii komórkowej (po wyłączeniu przychodów hurtowych i ze sprzedaży sprzętu), PMR spodziewa się w latach 2021-2026

wyraźnej pozytywnej dynamiki (CAGR +3,2%), co jest pochodną zainicjowanych w latach 2019-2021 podwyżek cen usług komórkowych, a także migracji użytkowników na droższe taryfy 5G.

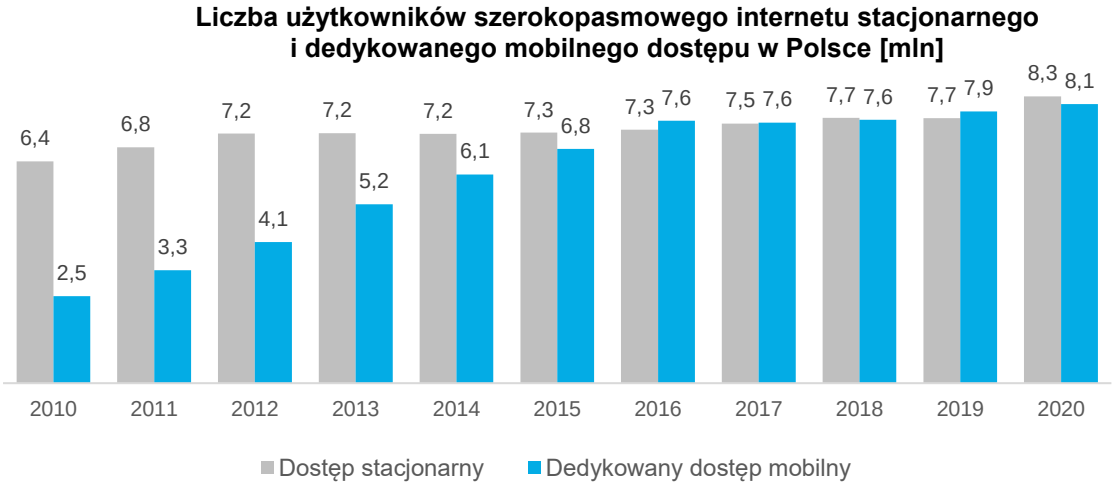
Wg szacunków PMR w latach 2021-2026 baza kart SIM użytkowanych w Polsce będzie rosnąć organicznie, przy czym w perspektywie długookresowej rynek będzie podlegał stabilizacji (roczne wzrosty wolumenowe na poziomie ok. 2%). W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment biznesowy, karty *machine-to-machine* oraz do pewnego stopnia także segment transmisji danych. W dalszym ciągu będzie obniżał się udział segmentu prepaid w raportowanych przez operatorów wolumenach kart SIM.

Ze względu na wysoką konkurencyjność rynku i wysoki poziom penetracji usługami głównym motorem wzrostu bazy klientów usług mobilnych wybranych operatorów będzie, zdaniem PMR, przejmowanie klientów konkurencji. Przenoszenie numerów pomiędzy sieciami z zachowaniem swojego dotychczasowego numeru zostało umożliwione w 2009 roku. Według danych UKE w 2021 roku operatora zmieniło ok. 1,4 mln użytkowników. Warto odnotować, iż po kilku latach spadków na rynku MNP, w 2021 roku 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 chociażby sukcesywnej 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 2020 roku w Polsce było 8,3 mln (+7,7% r/r) aktywnych łączy stałego dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz 8,1 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 2020 roku na poziomie 50%, jednak jeżeli uwzględnić transmisję danych w ramach taryf głosowych penetracja usługami mobilnego Internetu wyniosła wg PMR 83%.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR, Rynek mobilnego Internetu i usług dodanych w Polsce 2021 oraz Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2021

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. Ponad ¾ użytkowników smartfonów aktywnie korzysta z mobilnej transmisji danych. PMR szacuje liczbę użytkowników telefonów komórkowych korzystających z mobilnego Internetu w ramach transmisji danych w 2020 roku na 23,7 mln przy utrzymującej się silnej dynamice wzrostu (+11% 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 2020 roku 4,3 mld zł, odnotowując rekordowe tempo wzrostu na poziomie 8,5% w porównaniu do roku 2019. 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 (+4,2% r/r), który to wskaźnik, według danych PMR, wyniósł 45 zł w 2020 roku. Z kolei wartość rynku dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu (z wyłączeniem usług transmisji danych w taryfach smartfonowych) wyniosła w 2020 roku blisko 2,2 mld zł (+2% r/r).

Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych między innymi wysokim kosztem budowy pętli lokalnych oraz strategiami inwestycyjnymi głównych operatorów stacjonarnych. Technologia kablowa (TVK) pozostaje najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu (ok. 35% udziału w 2020 roku w rynku zdefiniowanym jako obejmujący wyłącznie technologie stacjonarne). Głównymi operatorami działającymi na tym rynku są UPC Polska i Grupa Vectra (po nabyciu w styczniu 2020 spółki Multimedia Polska).

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową w 2020 roku był dostęp światłowodowy (FTTx), której udział w rynku stacjonarnego dostępu do Internetu PMR oszacował na 29%. Technologia ta najszybciej zyskuje na popularności kosztem pozostałych przewodowych technologii dostępowych. Przyczyną rosnącej popularności łączy światłowodowych jest najwyższa przepustowość zapewniana przez tę technologię, oferującą aktualnie transfery rzędu 1 Gb/s (Netia, Orange Polska) czy nawet 10 Gb/s (Inea), jak również strategie sprzedażowe nakierowane na promowanie dostępu do Internetu w technologii światłowodowej, również w ramach ofert multiplay. Technologia światłowodowa jest aktualnie również priorytetem inwestycyjnym znacznej części operatorów telekomunikacyjnych. Orange Polska, gracz dominujący na rynku stacjonarnego dostępu do Internetu, posiada obecnie najbardziej rozległą infrastrukturę światłowodową, która na koniec 2021 roku docierała do ok. 5,8 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 2020 roku zaledwie około 45% tego rynku. W tej sytuacji operatorzy telekomunikacyjni poszukują aktualnie możliwości akwizycji mniejszych co do skali lokalnych podmiotów, a jednocześnie poszukiwane są modele komercyjnej współpracy pomiędzy operatorami w obszarze korzystania z istniejących zasobów światłowodowych. Coraz wyraźniej na polskim rynku rysuje się trend udostępniania na zasadach hurtowych infrastruktury światłowodowej operatorom mobilnym, których 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 20,2% we wrześniu 2021 roku, przy średniej dla 27 państw Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii na poziomie 26%. Pośród najbardziej zaawansowanych krajów europejskich (Islandia, Szwecja, Hiszpania) poziom penetracji światłowodem sięgał 67-73%.

W Polsce w dalszym ciągu bardzo popularny jest dostęp w technologii xDSL, którego udział w rynku stacjonarnego dostępu do Internetu PMR oszacował na 21% w 2020 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: Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4. Według szacunków PMR w 2020 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 2020 roku liczba użytkowników korzystających z mobilnego Internetu przez smartfona wyniosła 23,7 mln przy tempie wzrostu blisko 11% 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 w 2020 roku była pandemia COVID-19 i związane z nią lock-downy skutkujące pracą i nauką zdalną.

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 2021-2026 będzie silnie rósł segment dostępu do Internetu w telefonie (CAGR 2021-2026 na poziomie 6,3% w ujęciu wartościowym). Jednocześnie PMR oczekuje, że w latach 2021-2026 ruch transmisji danych w sieciach komórkowych wzrośnie trzykrotnie – z poziomu ok. 6 EB w 2020 roku do ok. 20 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 utrzyma się proporcja 50:50 między liczbą abonentów stałego dostępu do Internetu a liczbą kart SIM dedykowanego mobilnego dostępu. PMR prognozuje, że w 2026 z technologii stacjonarnych będzie korzystało ok. 9,1 mln internautów, a z technologii mobilnych – ok. 8,9 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 2021-2026 wykazywała stale pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 3,8% (CAGR 2021-2026), osiągając w 2026 roku poziom 5,4 mld zł. W przypadku dedykowanego mobilnego dostępu do Internetu (wyłączając transmisję danych w taryfach głosowych) PMR prognozuje, że rynek będzie rósł w średniorocznym tempie 2,2% (CAGR 2021-2026) i w 2026 roku osiągnie wartość 2,5 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 2026 roku udział technologii światłowodowych w ogólnej liczbie stacjonarnych łączy wyniesie 46% wobec 25% w 2019 roku. Drugą najpopularniejszą technologią będą łącza oferowane przez operatorów kablowych z udziałem na poziomie ok. 35% w 2026 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 oraz usługi ICT.

Do świadczenia usług wykorzystujemy m.in. sieć 5G naszej spółki zależnej Polkomtel, operatora sieci Plus, który jako jedyny operator na polskim rynku przeznaczył dla potrzeb 5G dedykowane pasmo 2600 MHz w technologii TDD. 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 testach niezależnych ekspertów oraz organizacji. Według stanu z grudnia 2021 roku w zasięgu naszej sieci 5G znajdowało się ponad 19 mln osób w Polsce. Korzystamy także z szerokopasmowej infrastruktury stacjonarnej naszej spółki zależnej Netia oraz 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. Dodatkowo nasza oferta usług mobilnych jest także dostępna 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 35 zł do 85 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.

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 blisko 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 36% 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 30 GB do 1000 GB. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od 30 zł za pakiet 30 GB w modelu „tylko SIM" do 200 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 taryfę prepaid, w której po każdorazowym doładowaniu konta klient otrzymuje automatycznie określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania. 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 od 20 zł do 40 zł, oferujące, w zależności od wybranego pakietu, nielimitowane rozmowy, SMSy i MMSy oraz dodatkowe GB danych.

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.

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 40 zł za 90 GB miesięcznie i sięgają 100 zł za 500 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, przede wszystkim 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 2021 roku posiadaliśmy umowy hurtowego dostępu do światłowodowych sieci stacjonarnych z Orange Polska, Nexera 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 4,8 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 40 zł miesięcznie, do 300 Mb/s za 50 zł miesięcznie, do 600 Mb/s za 60 zł miesięcznie i do 1 Gb/s za 70 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 od jednego do trzech miesięcy za darmo.

Rozwiązania dla klientów biznesowych

Nasza Grupa oferuje klientom biznesowym rozwiązania kompleksowe: Internet, telefon i inne rozwiązania komunikacyjne, zapewniające długotrwałe relacje i stabilne prowadzenie biznesu. 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),* 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. Zapewniamy poufność kontaktów w oparciu o szyfrowany komunikator *UseCrypt,* a dzięki usłudze *AntyDDoS* chronimy serwery klientów przed cyberatakami. W ramach projektów indywidualnych wykorzystujemy technologię 5G do budowania sieci kampusowych i przemysłowych.

Systematycznie rozbudowujemy ofertę produktową Grupy w zakresie ofert M2M i IoT, między innymi dla szczególnie wymagających sektorów typu *Utilities*. Nie mniejszą uwagę przywiązujemy także do rozwiązań dedykowanych sektorom bankowemu i ubezpieczeniowemu, systematycznie modernizując ofertę usług rejestracji komunikacji.

Silnym partnerem Plusa w poszerzaniu usług ICT dla biznesu jest należąca do Grupy Netia posiadająca szerokie portfolio z zakresu usług konwergentnych, cyberbezpieczeństwa, outsourcingu IT, Internetu rzeczy oraz rozwiązań opartych o analizę danych (*big data, bussines intelligence*). Projekty realizowane wspólnie pokazują, że polityka wykorzystania możliwości Grupy Polsat Plus w zakresie rozwoju biznesu jest kierunkiem pozwalającym zabezpieczyć potrzeby każdego sektora B2B.

Oferta B2B to 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.

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 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 nasi 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.

2.2.4. Oferta urządzeń abonenckich

Rok 2021 charakteryzował się ograniczeniami w dostępności elektroniki w wielu kategoriach sprzętowych. Ograniczenia te spowodowane były głównie niedoborem komponentów używanych w produkcji urządzeń elektronicznych, jak również zaburzeniami w łańcuchach dostaw. Jednocześnie rok 2021 to czas intensywnej rozbudowy sieci 5G popartej aktywną rozbudową oferty urządzeń wspierających ten standard. Dlatego nasze wysiłki koncentrowaliśmy na zapewnieniu ciągłej dostępności sprzętu wszystkich kategorii produktowych ze szczególnym uwzględnieniem urządzeń 5G.

Telefony

Od czasu uruchomienia sieci 5G intensywnie rozszerzamy ofertę smartfonów wspierających tę technologię. Urządzenia te szybko stały się przystępne cenowo. Od grudnia 2020 roku w naszej ofercie mamy stale obecne telefony w cenie poniżej tysiąca złotych. Osiągnęliśmy najwyższy udział sprzedaży urządzeń 5G na rynku operatorskim i detalicznym. Oferowane telefony 5G pochodzą zarówno od dostawców znanych marek jak Samsung, Xiaomi czy Motorola, jak i od wschodzących na rynku producentów jak Oppo, Realme czy Vivo.

Sprzęt internetowy

W celu upowszechnienia usług 5G wprowadziliśmy do oferty nowy, tani router 5G Oppo. Oferujemy również rozwiązania oparte na technologii LTE-Advanced (z prędkościami do 300Mb/s). Portfolio routerów LTE-A

składa się z 2 routerów mobilnych, dwóch urządzeń domowych i jednego urządzenia IDU-ODU. Zestaw Internetu Domowego LTE-Advanced, oparty na technologii ODU-IDU (ang. *Outdoor Unit - Indoor Unit*) jest połączeniem modemu LTE-A montowanego na zewnętrz domu, przystosowanego do pracy w trudnych warunkach i routera rozprowadzającego Internet w domu poprzez sieć WiFi. Takie rozwiązanie pozwala na uzyskanie lepszego zasięgu sieci i w efekcie wyższej jakości transferu niż w przypadku tradycyjnych modemów i routerów. Dla klientów mieszkających w dużych mieszkaniach czy domach oferujemy extendery sygnału Wi-Fi i zestaw D-Link pracujący w technologii Mesh – oba poprawiają jakość sygnału Wi-Fi w pomieszczeniach oddalonych od głównego routera 5G/LTE.

Laptopy

W sytuacji ograniczonej podaży wzrósł popyt na laptopy służące do pracy i edukacji zdalnej i rozrywce w domu, co spowodowało wzrost cen tych urządzeń. Przez cały 2021 rok ta kategoria urządzeń cieszyła się dużym zainteresowaniem klientów. W naszej ofercie znajdują się laptopy do nauki, pracy, rozrywki (gier) czy uniwersalne. Oferowane są sprzęty znanych i sprawdzonych marek (Lenovo, HP, Acer, Huawei).

Inne kategorie urządzeń

Poza telefonami i sprzętem zapewniającym dostęp do Internetu intensywnie rozwijamy sprzedaż pozostałych kategorii urządzeń. Oferta telewizorów została rozbudowane o tanie urządzenia Smart TV z 43” ekranem oraz zaawansowane modele z 55” ekranem QLED. Rozszerzyliśmy także ofertę elektroniki noszonej tzw. *wearables*: opasek sportowych, smartwatch’y, bezprzewodowych słuchawek oraz akcesoriów do telefonów, obejmujących m.in. szkła ochronne na ekran telefonu, etui, przewody do ładowania i transmisji danych w różnych wariantach, słuchawki przewodowe, ładowarki samochodowe. Ofertę urządzeń oferowanych klientom Grupy Polsat Plus rozszerzyliśmy także o urządzenia *smart home*.

Urządzenia abonenckie oferowane są w modelu ratalnym i w sprzedaży detalicznej w pełnej cenie. Modemy i routery udostępniane są również w ramach wypożyczenia sprzętu. Na rynku biznesowym stosujemy z kolei sprzedaż subsydiowaną.

2.2.5. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

Sieć mobilna

Nasza mobilna sieć telekomunikacyjna zapewnia ogólnopolski dostęp do 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 wyspecjalizowanego operatora infrastrukturalnego, 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 niezmiennie 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 2021 roku:

Technologia	Liczba systemów on-air na 31 grudnia 2021 r.	Zmiana r/r
Technologia 2G, w tym:	**7.684**	
GSM 900	7.116	75
GSM 1800	568	-54
Technologia 3G, w tym:	**11.114**	
WCDMA 2100	3.914	8
WCDMA 900	7.200	147
Technologia 4G, w tym:	**18.680**	
LTE 1800	7.139	256
LTE 2600 TDD	334	8
LTE 2600 FDD	2.769	471
LTE 2100	1.122	426
LTE 900	7.316	170
Technologia 5G, w tym:	**3.002**	
2600 TDD	3.002	3.002

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 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 1 stycznia 2023 roku oraz 2600 MHz do dnia 25 stycznia 2031 roku (patrz punkt 2.2.1 – *Działalność grupy Polsat Plus – Rynek usług telefonii komórkowej*). Wszystkie rezerwacje częstotliwości są „neutralne technologicznie" i mogą być także wykorzystywane do świadczenia usług w każdej z obecnie używanych technologii (2G, 3G, 4G lub 5G). Dodatkowo, w wyniku połączenia z Nordisk Polska Polkomtel uprawniony jest do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 420 MHz (do dnia 31 grudnia 2035 roku), a w wyniku połączenia z Aero2 do wykorzystywania częstotliwości w paśmie 900 MHz (do dnia 31 grudnia 2023 roku),

1800 MHz (do dnia 31 grudnia 2022 roku) oraz 2600 MHz TDD (do dnia 31 grudnia 2024 roku), na podstawie decyzji rezerwacyjnych wydanych pierwotnie dla tych podmiotów przez Prezesa UKE.

Na podstawie obowiązującego polskiego prawa cena za przedłużenie rezerwacji częstotliwości jest określana przez Prezesa UKE w relacji do ceny zapłaconej za przedmiotową częstotliwość w ostatnim procesie przydzielenia lub przedłużenia rezerwacji, powiększonej o skumulowaną inflację. Podmiot zainteresowany przedłużeniem rezerwacji częstotliwości składa odpowiedni wniosek w okresie od 4 lat do 1 roku przed datą wygaśnięcia rezerwacji. Wycena jest przedkładana przez regulatora około 6 miesięcy przed upływem terminu ważności rezerwacji częstotliwości i strona zainteresowana przedłużeniem rezerwacji pasma podejmuje wówczas decyzję, czy akceptuje cenę oraz pozostałe warunki zaproponowane przez UKE. Zazwyczaj cały proces przedłużania rezerwacji częstotliwości kończy się przed wygaśnięciem istniejącej decyzji rezerwacyjnej.

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. Obecnie w zasięgu naszej sieci 5G znajduje się już ponad 19 mln osób, czyli ponad połowa mieszkańców Polski. Pracujemy obecnie również nad rozwojem sieci 5G przy wykorzystaniu kolejnych częstotliwości i technologii. Pozwoli to w przyszłości wzmocnić pozycję lidera 5G w Polsce i oferować go jeszcze większej liczbie klientów w jeszcze większej liczbie lokalizacji.

2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

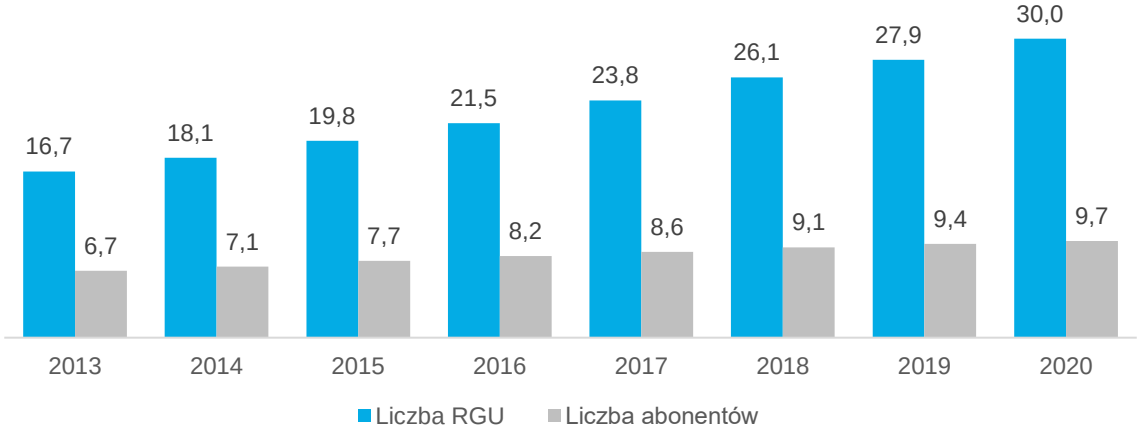
2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

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 2013-2020 na poziomie blisko 9% pod względem ilości usług sprzedawanych w pakietach. Według szacunków PMR na koniec 2020 roku liczba usług sprzedawanych w pakietach wzrosła do ponad 30 mln, podczas gdy

całkowita liczba abonentów (zarówno detalicznych jak i biznesowych) usług pakietowych wyniosła około 9,7 mln. W efekcie na koniec 2019 roku na jednego abonenta przypadało średnio 2,5 usługi.

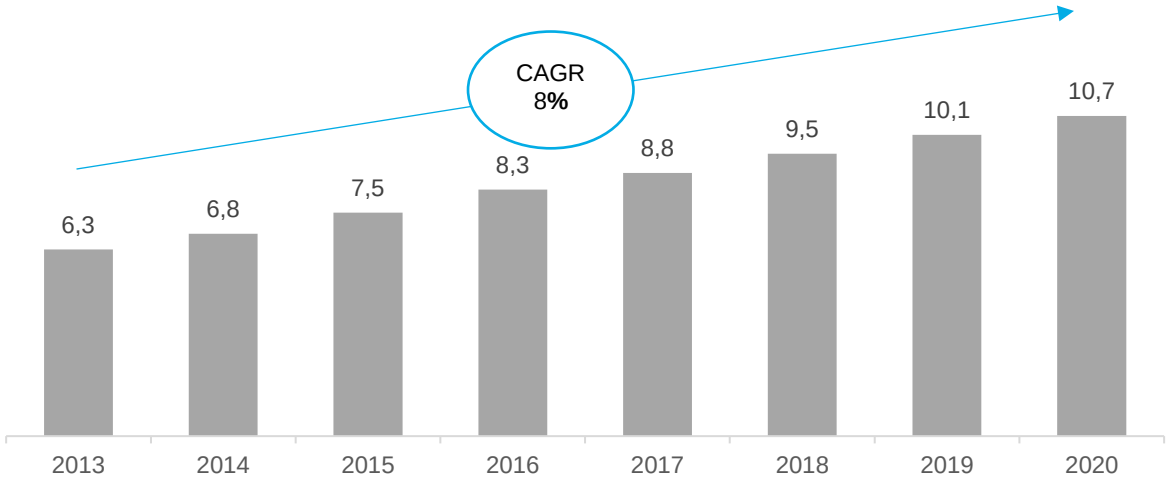
Liczba RGU i abonentów usług pakietowych w Polsce (w mln)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PMR Raport zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2021

Analogicznie jak przy ujęciu ilościowym, rynek usług pakietowych w Polsce także konsekwentnie rośnie pod względem wartościowym. PMR szacuje, że w 2020 roku wartość rynku usług pakietowych w Polsce rosła w tempie ok. 8% rok do roku i osiągnęła poziom 10,7 mld. Pakietyzacja usług jest silnym narzędziem wspierającym zwiększanie lojalności bazy i budowanie wartości klienta. Potwierdza to pozostające w trendzie wzrostowym ARPU, które na koniec 2020 roku przekroczyło 93 zł (CAGR 2013-2020 +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 2021

Usługi zintegrowane są w Polsce świadczone przede wszystkim przez operatorów telewizji kablowej i firmy telekomunikacyjne. Według PMR na koniec 2019 roku trzy czwarte rynku usług pakietowych, pod względem liczby abonentów, posiadało sześciu największych graczy – Grupa Polsat Plus, partnerstwo Play-UPC, Orange, T-Mobile oraz połączona grupa Vectra-Multimedia. Pod względem liczby abonentów udział Grupy

Polsat Plus w rynku usług sprzedawanych w pakiecie na koniec 2019 roku wyniósł ok. 23,5% według szacunków PMR.

Analizując strukturę rynku usług pakietowych w Polsce warto mieć na uwadze, że znaczna część operatorów świadczy usługi zintegrowane w oparciu o umowy hurtowe z innymi operatorami, gdyż samodzielnie nie posiadają odpowiedniej infrastruktury bądź zaplecza biznesowego, aby stworzyć kompletne portfolio usług konwergentnych. Dla przykładu T-Mobile świadczy usługi dostępu do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w oparciu o infrastrukturę Orange Polska, natomiast operatorzy kablowi oferują telefonię komórkową w modelu MVNO i pozyskują całość kontentu dla swoich usług płatnej telewizji od zewnętrznych producentów telewizyjnych. Naszą istotną 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.

Według PMR w 2017 roku 45,6% gospodarstw domowych deklarowało korzystanie z więcej niż jednej usługi od tego samego dostawcy, podczas gdy w 2021 roku wskaźnik ten wzrósł do 51,3%.

Badania PMR wskazują, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W lutym 2021 roku zdecydowało się na nią 52% gospodarstw domowych w Polsce. Z usług triple-play korzystało w tym okresie 26% gospodarstw domowych, a na pakiet czterech usług zdecydowało się 14% gospodarstw. Tylko 8% gospodarstw domowych kupiło 5 usług lub więcej w pakiecie.

Jeśli chodzi o strukturę pakietów, 95% usług łączonych zawiera telefonię mobilną w modelu kontraktowym bądź przedpłaconym, płatna telewizja wchodzi w skład 70% pakietów, a Internet stacjonarny – 61%. 45% zakupionych pakietów zawiera mobilny dostęp do Internetu i zaledwie jedna trzecia usługę telefonii stacjonarnej. Rośnie znaczenie usług innych niż telekomunikacyjne w pakietyzacji, choć ich popularność w dalszym ciągu jest niewielka. Wyraźny trend wzrosty widać w przypadku usług VOD (weszły w skład 43% pakietów w 2020 roku) oraz energii elektrycznej (23% pakietów).

Prognozy rozwoju rynku usług zintegrowanych

Według prognoz PMR rynek usług zintegrowanych będzie w kolejnych latach konsekwentnie rósł zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, co wynika z tego, że pakietyzacja usług 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 2020-2025 wyniesie 3,3%. 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 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 każdej 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 2021 w Grupie Polsat Plus stał pod znakiem harmonizacji strategicznej kluczowych marek. Realizowany przez Grupę projekt harmonizacji i rebrandingu marek był bardzo złożonym projektem marketingowym realizowanym przez pracowników Grupy przy wsparciu wiodących w skali globalnej firm doradztwa strategicznego.

Prace te zakończyły się opracowaniem nowego kierunku strategicznego dla Grupy, jak również jej wiodących marek – Polsat, Plus i Polsat Box. W toku przeprowadzonych analiz strategicznych oraz szeroko

zakrojonych badań marketingowych (przy współpracy z firmą badawczą IPSOS) wybrany został kierunek strategiczny zaproponowany przez amerykańską firmę doradczą Straightline.

Naszym celem i ambicją jest to, aby za pomocą nowej strategii marki, budując na dziedzictwie i sile naszych marek, wprowadzić Grupę Polsat Plus i jej klientów w przyszłość. Przyszłość, która już obecnie coraz częściej i coraz mocniej przeplata ze sobą dwa światy: technologii i kontentu. Zaś sam kierunek strategiczny wyszedł z obserwacji klientów, którzy oczekują, że marka będzie odpowiadać na ich indywidualne potrzeby. To klienci chcą decydować – mieć szerokie możliwości wyboru zgodnie ze swoimi oczekiwaniami i potrzebami. My, jako Grupa, odpowiadamy na to mówiąc: „*W Plusie, Polsacie i Polsat Box możesz wybrać swoje wszystko. Możesz rządzić m.in. Internetem, technologią 5G, rozrywką, emocjami, serialami czy sportem*".

Założenia strategii zostały przełożone na nowy język wizualny marek przez renomowaną międzynarodową agencję Saffron Brand Consultants, która była odpowiedzialna za stworzenie nowych logotypów, spójnych sygnetów oraz tzw. „skóry". Wypracowany system naszej identyfikacji wyznacza nowy kanon w historii tworzenia wyjątkowego języka komunikacji wizualnej, który będzie charakterystyczny dla poszczególnych marek (Plus, Polsat, Polsat Box), jak również dla marki korporacyjnej, jaką stała się marka „Grupa Polsat Plus".

Nowe logotypy strategicznych i kluczowych marek Plus (odpowiadającej za „*connectivity*") i Polsat (odpowiadającej za „*content*") w sposób spójny identyfikują je z Grupą. Zostały zaprojektowane z myślą o przyszłości, przejrzystości i wykorzystują specjalnie zaprojektowaną dla Grupy, indywidualną typografię, charakterystyczny element graficzny (tzw. „skóry") oraz spójne kolory. 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.

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 2021 roku składała się z 1.017 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 wieloma markami, obejmującymi ofertę Polsat Box, Plusa, Netii czy Esoleo.

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.

Ponadto, korzystamy z kanału sprzedaży bezpośredniej D2D (*door-to-door*) do dystrybucji naszych produktów i usług płatnej telewizji, co pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży.

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 2021 roku Grupa posiadała 8 call center telemarketingowych (własnych i zewnętrznych) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów.

Komunikacja online. W dobie pandemii i związanych z nią licznych obostrzeń i lock-downów 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 czy serwisów Polsat Box Go i HBO Max. 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 2021 roku byliśmy stroną 30 aktywnych umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid, obejmujących około 60 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 150 tys. punktów sprzedających doładowania elektroniczne. Doładowania prepaid są również realizowane w kanale on-line poprzez własne strony: www.doladuj.plus.pl i www.doladuj.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 oraz Chat. 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 2021 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt nadzoru w zakresie systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o. W czerwcu 2021 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 jednym z kluczowych obszarów działalności. Nasze cele w tym zakresie to minimalizacja churnu wartościowego i ilościowego, a tym samym skuteczne zabezpieczenie przychodów z bazy klientów Grupy Polsat Plus.

W ramach utrzymania klienta stale rozwijamy nasze oferty, procesy i sposoby działania tak, aby uzyskać jak najwyższą efektywność przy zapewnieniu wysokiego poziomu świadczonych usług. W tym celu działamy zarówno proaktywnie, jak i reaktywnie. Proces proaktywny jest inicjowany po naszej stronie. Rozpoczyna się jeszcze przed upływem podstawowego okresu trwania umowy, aby zachęcić do jej przedłużenia i skorzystania z nowych warunków ofertowych. Proces reaktywny jest inicjowany przez klienta, który deklaruje chęć rezygnacji z korzystania z naszych usług. W ramach tego procesu wyspecjalizowany zespół konsultantów kontaktuje się z klientem i przedstawia nowe, atrakcyjne warunki dalszej współpracy, aby zachęcić go do pozostania w naszej Grupie. Działania utrzymaniowe w ramach obydwu procesów prowadzone są w oparciu o analizy obecnego portfolio usług, z jakich korzysta klient. Dokładamy wszelkich starań, aby przedstawiona przez nas propozycja w jak najwyższym stopniu odpowiadała potrzebom klienta.

Bardzo duży nacisk kładziemy na popularyzację technologii 5G poprzez udostępnianie jej w procesie utrzymania w każdym abonamencie oraz sprzedaż bogatego portfolio telefonów obsługujących 5G w cenach ok 1.000 zł. Udostępniamy możliwość zmiany warunków umowy oraz zwiększania pakietów internetowych w każdej chwili trwania kontraktu, aby coraz więcej klientów mogło korzystać z tej technologii oraz wychodząc naprzeciw potrzebom i oczekiwaniom klienta w zakresie korzystania z usług. Nie bez znaczenia pozostaje również stały rozwój nowych kategorii sprzętowych, co pozwala nam na oferowanie klientom przy przedłużeniu umowy nie tylko klasycznego smartfona, ale szerokiej oferty elektroniki użytkowej oraz elementów *Smart Home* dostępnych w dogodnym dla klienta systemie ratalnym.

Realizacja naszych ofert utrzymaniowych możliwa jest w dowolnym kanale sprzedaży – przez Internet, w kanale telefonicznym z dostawą do domu lub w dowolnym punkcie sprzedaży, gdzie w czasie pandemii na pierwszym miejscu stawiamy bezpieczeństwo klientów jak i naszych pracowników. Stale rozwijamy również naszą komunikację cały czas pracując nad jej efektywnością i dostosowaniem do oczekiwań i upodobań naszych klientów.

2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim

W ramach działalności hurtowej świadczymy usługi wzajemnych połączeń sieci, roamingu międzynarodowego, sprzedaży usług roamingu krajowego, sprzedaży usług dla MVNO, współdzielenia zasobów sieciowych, dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej oraz inne usługi telekomunikacyjne i nietelekomunikacyjne 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 do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2021 roku Polkomtel był stroną 22 umów o połączeniu sieci z operatorami krajowymi oraz zagranicznymi w zakresie połączeń głosowych. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na obniżenie naszych kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych dla naszych użytkowników końcowych w zakresie ruchu zarówno inicjowanego, jak i zakańczanego w naszej sieci.

W 2021 roku wdrożyliśmy do swoich wszystkich 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. Dodatkowym elementem służącym obniżce kosztów zakańczania połączeń głosowych w kraju było uruchomienie w naszej sieci funkcjonalności optymalizacji kierowania ruchem do przenoszonych numerów stacjonarnych oraz numerów usług sieci inteligentnej i usług audiotekstowych.

W roku 2021 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. W technologii tej obsługiwany jest ruch telekomunikacyjny realizowany przez Polkomtel w relacji ze wszystkimi krajowymi operatorami sieci mobilnych oraz z największymi operatorami międzynarodowymi.

Roaming międzynarodowy

W 2021 roku kontynuowaliśmy naszą politykę obniżania hurtowych kosztów roamingu w sieciach operatorów zagranicznych, m.in. koncentrując się na redukcji kosztów usług głosowych oraz transmisji danych, a jednocześnie zwiększeniu hurtowych przychodów ze sprzedaży usługi roamingu *inbound* w naszej sieci dla dotychczasowych oraz nowopozyskanych partnerskich sieci zagranicznych.

Pandemia COVID-19 nadal wpływała w 2021 roku na poziomy ruchu w roamingu międzynarodowym. Podczas gdy zarówno w krajach UE, jak i poza UE ruch roamingowy głosowy i transmisji danych zrealizowany przez abonentów naszej sieci zwiększył się istotnie w stosunku do 2020 roku, to wolumeny nadal nie powróciły do poziomów ruchu z roku 2019.

Podobnie sytuacja wyglądała w 2021 roku w zakresie sprzedaży przez nas ruchu roamingowego do sieci zagranicznych z krajów UE. W trakcie 2021 roku ruch transmisji danych w naszej sieci od klientów sieci zagranicznych wzrósł istotnie w ujęciu rocznym, co wskazuje na powolny powrót do wcześniejszych trendów. Jednakże ruch klientów spoza krajów UE nadal pozostaje na niskich poziomach i odbudowuje się powoli wraz ze znoszeniem ograniczeń w podróżowaniu.

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 kilku przypadkach uniemożliwienie dostępu do usług głosowych w niektórych sieciach w USA i Europie. W 2021 roku rozpoczęliśmy wdrażanie usługi VoLTE w roamingu, która umożliwia realizację połączeń głosowych za pośrednictwem sieci LTE bez konieczności korzystania przez naszego klienta ze starszych technologii 2G i 3G. Pierwsze komercyjne uruchomienia usługi Roaming VoLTE planowane są w 2022 roku. Tym samym chcemy zagwarantować naszym klientom i klientom partnerów MVNO ciągłość świadczenia usług roamingowych.

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 2021 roku nasza sieć oferowała usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 661 sieciach na terenie 220 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 596 sieciach na terenie 207 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można

korzystać w 275 sieciach na terenie 140 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 469 sieciach na terenie 190 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. Obecnie roaming 5G dla naszych klientów i klientów partnerów MVNO dostępny jest w 33 sieciach zagranicznych w 25 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.

Operatorzy wirtualni MVNO

W 2021 roku w dalszym ciągu dynamicznie rozwijaliśmy segment hurtowy związany ze sprzedażą usług dla operatorów MVNO. Wspieraliśmy rozwój MVNO poprzez udostępnianie partnerom hurtowym MVNO najnowszych technologii.

Najlepsza na polskim rynku sieć 5G została w 2021 roku udostępniona wszystkim naszym partnerom MVNO. Ponadto klienci partnerów MVNO działających na naszej sieci mają możliwość wykorzystywania sieci 5G partnerów roamingowych, z którymi mamy zawarte umowy. Oznacza to, że w 2021 roku klienci partnerów MVNO mogli korzystać z technologii 5G zarówno w kraju, jak i w 33 sieciach zagranicznych w 25 krajach.

Kolejnym produktem wdrożonym przez nas i udostępnionym wszystkim zainteresowanym partnerom hurtowym MVNO jest usługa eSIM – bardzo perspektywiczna 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.

Okres pandemii oraz zmiany regulacyjne przyczyniły się także do rozwoju dwóch innych usług: numerów wirtualnych oraz dostępu do SMSC.

Usługa numerów wirtualnych umożliwia m.in. oferowanie numerów tymczasowych dla klientów, którzy potrzebują na krótki czas numeru komórkowego dla potrzeb kontaktu z innymi osobami lub potencjalnymi klientami biznesowymi, gdzie ten tymczasowy numer może być używany przez klienta na jego telefonie w dedykowanej aplikacji bez konieczności używania drugiego telefonu. Pozwala także firmom oferować mobilne stanowiska pracy z numerem komórkowym, gdzie pracownik może prezentować się różnymi numerami używając jednego telefonu.

Dostęp do SMSC *(Short Message Service Center)* umożliwia tanie i efektywne dotarcie do klientów z informacjami wysyłanymi za pomocą SMS.

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 (DTT – *digital terrestrial TV*), która obecnie oferuje bezpłatny dostęp do 28 kanałów, a zasięg multipleksów przekracza 99% populacji Polski.

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

Rynek internetowy w Polsce tworzony jest przez 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 domu mediowego Zenith w 2021 roku Polska była trzecim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją i Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 2,6 mld USD (po rabatach), z 13% wzrostem względem 2020 roku.

W 2021 roku telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 43%. Zdaniem Zenith udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową. Wzrost udziału Internetu nie wpływa istotnie na pozycję reklamy telewizyjnej z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2016-2023p:

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022p	2023p
TV	48%	47%	46%	45%	44%	43%	42%	41%
Internet	30%	32%	34%	36%	41%	42%	43%	44%
Radio	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Reklama zewnętrzna	6%	6%	5%	6%	4%	4%	4%	4%
Prasa	7%	6%	5%	5%	3%	3%	2%	2%
Kino	2%	2%	2%	2%	0,4%	0,5%	1%	1%

Źródło: Zenith, „Advertising Expenditure Forecasts - December 2021". W powyższym raporcie Zenith dokonał zmian w metodologii skutkujących niewielkim przeszacowaniem udziałów rynkowych za poprzednie okresy.

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest niezmiennie wysoka konsumpcja telewizji. W 2021 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 255 minut dziennie. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców. Ponadto analizując relację między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, widzimy wciąż duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzymy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach

europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,4%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (1,2%), Słowacji (0,7%), Niemczech (0,6%) czy w Czechach (0,5%).

Główne stacje telewizyjne

Na polskim rynku telewizyjnym wyróżniają się cztery największe stacje nadające naziemnie: POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2. Jednocześnie w roku 2021 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 2021 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów wyniosły łącznie 30,4% w porównaniu do 31,3% w 2020 roku.

W roku 2021 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 9,0% udziału w widowni w całej dobie w grupie komercyjnej 16-49 lat przy zasięgu technicznym na poziomie 99,9%. Pozostałe kanały Grupy Polsat miały 14,3% 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 2021 roku główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała odpowiednio 9,6% udziału w widowni w całej dobie w grupie wiekowej 16-49. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 99,9%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku i obecnie należy do Grupy TVN Discovery Polska. Kanały tematyczne Grupy Discovery uzyskały w całym 2021 roku 16,1% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi czternaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest również jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2021 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 6,0% (TVP1) i 5,9% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie w grupie komercyjnej 16-49 lat. Zasięg techniczny wynosi 100% (TVP1) i 99,9% (TVP2) telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 7,5% udziałów w widowni w 2021 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 2020 roku stanowiły około 64% 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). 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 multiplex (MUX) oznacza pakiet programów telewizyjnych i radiowych, czasem wzbogacony o dodatkowe usługi, transmitowany cyfrowo na jednym kanale częstotliwości. Obecnie usługa telewizji cyfrowej oferowana jest w Polsce na czterech multipleksach bezpłatnych (MUX-1, MUX-2, MUX-3, MUX-8) oraz jednym płatnym (MUX-4), skierowanym do odbioru telewizji w urządzeniach mobilnych oraz kilku multiplexach lokalnych. Oferta DTT obejmuje bezpłatny dostęp do 28 kanałów, a zasięg multipleksów przekracza 99% populacji Polski. Szacuje się, że docelowo na polskim rynku może funkcjonować sześć multipleksów.

Wiosną 2022 roku w całym kraju nastąpi zmiana standardu nadawania telewizji naziemnej na nowszy i bardziej efektywny standard DVB-T2/HEVC, gdzie HEVC oznacza nowy standard kompresji sygnału telewizyjnego. DVB-T2 to standard oferujący lepszą efektywność wykorzystania dostępnego pasma częstotliwości, umożliwiający m.in. nadawanie większej liczby programów telewizyjnych w wyższej jakości. W efekcie wszystkie programy w ramach telewizji naziemnej będą mogły być nadawane w jakości HD, a niektóre nawet w Ultra HD. Przełączenia na nowy standard nadawania telewizji naziemnej DVB-T2/HEVC będą realizowane w okresie od marca do czerwca 2022 roku.

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 RAS Polska	23 171 832	69,95%	2 511 551 516	2h 11m 4s	4m 31s
2	Grupa Wirtualna Polska	20 879 856	63,03%	3 612 144 023	3h 11m 52s	4m 46s
3	Grupa Polsat-Interia	20 601 054	62,19%	1 948 569 758	1h 38m 35s	5m 58s
4	Grupa Agora	18 004 518	54,35%	614 525 553	48m 38s	2m 52s
5	Grupa Polska Press	17 221 086	51,98%	842 164 382	16m 0s	1m 29s
6	Grupa ZPR Media	15 393 078	46,47%	269 382 892	38m 59s	6m 47s
7	Grupa TVN	12 888 720	38,91%	257 074 288	1h 8m 16s	9m 21s
8	Grupa Eurozet	11 132 640	33,61%	68 163 493	6m 59s	1m 38s
9	Grupa RMF	9 681 768	29,23%	102 871 923	3h 22m 19s	39m 47s
10	Grupa TVP	8 268 318	24,96%	124 179 916	1h 17m 31s	14m 52s

Dane: Mediapanel, grudzień 2021

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 2021 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	99,9%
Super Polsat	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/s atelita	FTA	98,6%
Polsat 2	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	60,9%

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny (1)
Polsat 1	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
TV4	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
TV6	30-05-2011	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,6%
Nowa TV	09-11-2016	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	89,4%
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	45,2%
Polsat Sport Extra	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	37,7%
Polsat Sport News	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	31,2%
Polsat Sport Fight	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	21,7%
Eleven Sports 1	02-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	16,1%
Eleven Sports 2	22-08-2015	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	16,2%
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	53,2%
Polsat Film 2	01-04-2021	filmowy	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Seriale	01-09-2013	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	48,6%
Eska TV	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,1%
Eska TV Extra	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	62,0%
Eska Rock TV	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	49,1%
Polo TV	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,1%
Polsat Music	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	48,9%
VOX Music TV	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	58,2%
Disco Polo Music	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	50,6%
Polsat News	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	65,2%
Polsat News 2	08-02-2007	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	55,6%
Wydarzenia24	02-10-2006	informacyjny	naziemna/kabel/satelita	FTA	58,1%
Polsat Cafe	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	54,2%
Polsat Play	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	52,0%
Polsat Games	15-10-2018	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	34,3%
Polsat Rodzina	16-10-2018	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	31,5%
TV Okazje	02-10-2017	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	n/d
Fokus TV	28-04-2014	popularnonaukowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,0%
Polsat Doku	10-02-2017	popularnonaukowy	kabel/satelita	non-FTA	38,1%

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	44,6%

Kanał	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny (1)
CI Polsat	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	44,4%
Polsat Viasat Explore	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	43,7%
Polsat Viasat Nature	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	44,1%
Polsat Viasat History	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	50,6%
Polsat Comedy Central Extra	03-03-2020	serialowo - rozrywkowy	kabel/satelita	non-FTA	51,1%

1) Nielsen Media, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2021 roku.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2019-2021(1)

Kanał	udział w widowni (SHR% A16-49)		
	2019	2020	2021
POLSAT	10,99%	9,51%	8,96%
TV4	3,50%	3,38%	3,00%
TV6	1,63%	1,68%	1,20%
Polsat 2	1,28%	1,33%	1,33%
Polsat News	0,73%	1,77%	1,23%
Polsat Sport	0,35%	0,18%	0,24%
Polsat Film	0,73%	0,79%	0,63%
Polsat Play	0,63%	0,64%	0,70%
Polsat Cafe	0,39%	0,40%	0,47%
Polsat Sport Extra	0,08%	0,06%	0,10%
Polsat Sport News	0,04%	0,03%	0,06%
Polsat News 2	0,04%	0,05%	0,06%
Polsat Seriale	0,14%	0,22%	0,18%
Disco Polo Music	0,18%	0,15%	0,16%
Polsat Music	0,04%	0,06%	0,10%
Polsat 1(2)	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Fight	0,04%	0,04%	0,04%
Super Polsat	1,09%	1,26%	1,12%
Polsat Doku	0,11%	0,11%	0,11%
Eska TV	0,66%	0,63%	0,65%
Eska Rock TV	0,04%	0,03%	0,04%
Eska TV Extra	0,07%	0,09%	0,08%
Polo TV	0,99%	0,62%	0,72%
VOX Music TV	0,09%	0,12%	0,06%
Wydarzenia24(3)	0,06%	0,03%	0,29%
Eleven Sports 1(	0,25%	0,20%	0,19%
Eleven Sports 2	0,05%	0,04%	0,05%
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%	0,05%	0,04%
Polsat Rodzina TV	0,03%	0,05%	0,07%

TV Okazje(2)	n/d	n/d	n/d
Fokus TV(4)	0,87%	1,09%	1,11%
Nowa TV(4)	0,27%	0,26%	0,26%
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 16-49, 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.
(4) Kanał włączony do portfolio Grupy Polsat Plus dnia 18 września 2020 roku.

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

Kanał	udział w widowni (SHR%, A16-49)		
	2019	2020	2021
Polsat JimJam	0,19%	0,18%	0,16%
CI Polsat	0,20%	0,13%	0,14%
Polsat Viasat Explore	0,11%	0,12%	0,12%
Polsat Viasat History	0,18%	0,14%	0,10%
Polsat Viasat Nature	0,03%	0,04%	0,04%
Polsat Comedy Central Extra (2)	0,23%	0,29%	0,29%

Źródło: Nielsen Media, grupa docelowa: wszyscy 16-49, 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 również premier, 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), *talent-show* (wtorek, środa, piątek, niedziela) czy popularnych seriali (czwartek).

Źródła pozyskiwania programów polskich

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

Programy zlecone, gdy jest to konieczne, kierowane są do zewnętrznych producentów, co ma zapewnić dodatkowe wsparcie przy ich realizacji. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów stałych 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 mają określone ramy czasowe, standardowo obejmujące czas produkcji danego programu, z możliwością rozszerzenia na kolejne edycje programu.

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

Źródła pozyskiwania programów zagranicznych

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

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

Zakup praw do transmisji sportowych

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

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

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

Od dekady posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz 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 szacunkach atrakcyjności poszczególnych pozycji programowych, przy których lokowane są poszczególne bloki reklamowe. Szacunki wielkości widowni bloków reklamowych są przygotowywane dla każdego miesiąca kalendarzowego i opierają się na wielkości całości widowni telewizyjnej, udziału stacji w oglądalności oraz sezonowości (najwyższe ceny reklam mają miejsce w październiku i listopadzie, przed okresem świątecznym, najniższe w styczniu i lutym oraz od lipca do sierpnia).

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

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

Ceny GRP są ustalane przez zespół Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie 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 2021 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 77% 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 Polsat Media Biuro Reklamy.

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 to 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 sprzedaży powierzchni bezpośrednio przez Polsat Media Biuro Reklamy 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 Biuro Reklamy 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 66% w 2021 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialne za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, reklamy internetowej, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych.

W 2021 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach telewizyjnych Grupy Polsat Plus, jak również 49 stacjach należących do podmiotów spoza Grupy. Głównymi kontrahentami Polsat Media Biuro Reklamy są międzynarodowe domy mediowe, które funkcjonują jako pośrednicy negocjujący warunki, a następnie realizują kampanie dla swoich klientów. Sprzedaż czasu reklamowego odbywa się zarówno na mocy całorocznych kontraktów z domami mediowymi, jak i na bazie bezpośrednich zleceń od klientów. W roku 2021 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało ok. 68% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media Biuro Reklamy. Podobnie jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy 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), Polsat Media Digital Audio (reklama audio w Internecie) oraz ponadregionalna stacja radiowa Muzo.fm.

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 6,4% w grupie A16-49. Po dołączeniu do portfolio Polsat Media kanałów Telewizji Puls jesteśmy największym brokerem telewizyjnym na rynku, mamy największy udział w oglądalności (37,7% w grupie A16-49) oraz największy udział w rynku reklamy TV – 45%.

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 2021 to źródło przychodów stanowiło 28% 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. Nasze serwisy są w czołówce rynku wideo online w Polsce zarówno w zakresie dostępności na różnych urządzeniach (komputery/laptopy, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu), jak i pod względem oferowanego kontentu. 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 Biuro Reklamy odpowiada za sprzedaż reklam, sprzedaż pakietów sponsorskich, planowanie kampanii, analizę posprzedażową, badania rynkowe i analizy, rozwój nowych produktów oraz, co bardzo ważne, podnoszenie jakości relacji z obecnymi i potencjalnymi reklamodawcami. Dodatkowo, aby zagwarantować odpowiedni poziom wsparcia w planowaniu kampanii reklamowych w stacjach Grupy, zespół Polsat Media Biuro Reklamy współpracuje ściśle z klientami i domami mediowymi w projektowaniu działań niestandardowych, takich jak kampanie sponsorskie i inne pochodne działania cross-promocyjne. Wspólnie z działem planowania programowego, zespół Polsat Media Biuro Reklamy otrzymuje codziennie informację o dziennych wynikach oglądalności kanałów, 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 Biuro Reklamy wykorzystuje system informatyczny dedykowany sprzedaży reklam, Provys Sales. Wdrożone rozwiązania informatyczne są w pełni kompatybilne z Provys Office, zintegrowanym systemem klasy ERP, wykorzystywanym przez Grupę do zarządzania m.in. emisją programów. Provys Sales pozwala na równoczesne sprzedawanie reklam w 79 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2021 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 Biuro Reklamy mają bezpośredni kontakt i wsparcie techniczne zespołu delegowanego do obsługi przepływu materiałów emisyjnych. Integracja ta umożliwiła automatyzację większości procesów księgowania i przesyłania faktur elektronicznych użytkownikom platformy.

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 Biuro Reklamy 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 Biuro Reklamy zajmuje się także różnorodnymi analizami rynkowymi bazując na zewnętrznych niezależnych raportach branżowych takich firm jak Publicis czy Zenith. W analizach Polsat Media Biuro Reklamy korzysta także z badania konsumenckiego TGI i badania słuchalności radia RadioTrack realizowanego przez KANTAR, badania Mediapanel – dostarczającego informacji o zachowaniu polskich internautów oraz innych dedykowanych narzędzi od Grupy Gemius (AdReal, Prism, AdOcean).

Polsat Media Biuro Reklamy jest członkiem organizacji EGTA (międzynarodowe stowarzyszenie telewizyjnych i radiowych biur sprzedaży reklam), co daje nam możliwość współpracy 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 Focus 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. Dodatkowo 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 1200 m^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 36 koncesjami nadawczymi, w tym 6 koncesjami uniwersalnymi i 30 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 4 koncesje dotyczą wyłącznie nadawania naziemnego (kanały POLSAT, TV4, NOWA TV, Fokus TV), 4 koncesje dotyczą nadawania naziemnego i transmisji satelitarnej (kanały: Super Polsat, TV6, Polo TV i Eska TV), 28 koncesji nadawczych dotyczy wyłącznie transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

W poniższej tabeli przedstawiono koncesje, jakie obecnie posiada Grupa:

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Data wygaśnięcia
POLSAT	TV Polsat	nadawanie naziemne (cyfrowe)	2 marca 2024
Super Polsat	TV Polsat	nadawanie satelitarne / naziemne (cyfrowe)	29 sierpnia 2030
Polsat 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 stycznia 2024
Polsat Cafe	TV Polsat	nadawanie satelitarne	28 lipca 2024
Polsat Sport Extra	TV Polsat	nadawanie satelitarne	26 października 2025
Polsat Play	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 listopada 2025
Polsat News	TV Polsat	nadawanie satelitarne	18 maja 2028
Polsat Film	TV Polsat	nadawanie satelitarne	4 czerwca 2029
Polsat News 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	5 października 2024
TV4	TV Polsat	nadawanie naziemne (cyfrowe)	2 lutego 2029
TV6	TV Polsat	nadawanie satelitarne / nadawanie naziemne (cyfrowe)	22 lipca 2030
Polsat Seriale	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 października 2023
Polsat Sport Fight	TV Polsat	nadawanie satelitarne	15 października 2023
Disco Polo Music	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Polsat Music	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Polsat Film 2	TV Polsat	nadawanie satelitarne	24 kwietnia 2024
Polsat 1(1)	TV Polsat	nadawanie satelitarne	11 maja 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
Polo TV	Lemon Records	nadawanie satelitarne / nadawanie naziemne (cyfrowe)	23 lutego 2031
VOX Music TV	Lemon Records	nadawanie satelitarne	29 kwietnia 2024
Eska TV	Music TV sp. z o.o.	nadawanie satelitarne/ nadawanie naziemne (cyfrowe)	26 maja 2029
Eska TV EXTRA	Music TV sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
Eska Rock TV	Music TV sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	16 marca 2026
Polsat Games	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
Polsat Rodzina	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
Polsat Smart Dom(2)	TV Polsat	nadawanie satelitarne	16 września 2028
Superstacja	Superstacja Sp. z o.o	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
NOWA TV	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie naziemne (analogowe/cyfrowe)	6 stycznia 2026
Nova TV(1)	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie satelitarne	1 sierpnia 2026
Fokus TV	TV Spektrum sp. z o.o.	nadawanie naziemne (cyfrowe)	21 listopada 2023

(1) Złożono wniosek o zmianę koncesji poprzez wyłączenie nadawania satelitarnego i pozostawienie nadawania za pośrednictwem sieci teleinformatycznej.
(2) Kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

2.7.6. Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy

Oprócz regulacji dotyczących czasu nadawania oraz treści programowych przekazywanych przez nadawców telewizyjnych w Polsce, Ustawa o radiofonii i telewizji nakłada pewne ograniczenia odnośnie emisji reklam. Wszystkie tego typu ograniczenia są 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), jeżeli okres pomiędzy kolejnymi przerwami w danej audycji wynosi w programie telewizyjnym co najmniej 20 minut,
  - nie można przerywać w celu nadania reklam lub telesprzedaży: serwisów informacyjnych, audycji publicystycznych i dokumentalnych o czasie krótszym niż 30 minut, audycji o treści religijnej, audycji dla dzieci;
- bloki poświęcone wyłącznie telesprzedaży muszą być wyraźnie oznaczone w sposób wizualny i dźwiękowy i nadawane w sposób nieprzerwany przez co najmniej 15 minut;
- ograniczenia dotyczące emisji reklam konkretnych produktów, w tym:
  - napojów alkoholowych, których reklamowanie jest zabronione, z wyjątkiem piwa, którego reklama jest dozwolona w godzinach od 20:00 do 6:00;

- wyrobów tytoniowych, rekwizytów tytoniowych i produktów imitujących wyroby tytoniowe oraz gier hazardowych, których reklama jest zabroniona w każdym czasie;
- produktów leczniczych, których reklama jest zakazana za wyjątkiem leków dostępnych bez recepty (tzw. OTC), których reklama musi spełniać pewne ściśle określone przez prawo wymagania;
- świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej udzielanych wyłącznie na podstawie skierowania lekarza, których reklama jest zabroniona;
- substancji psychotropowych i/lub środków odurzających, których reklama jest zakazana,
- preparatów do początkowego żywienia niemowląt, których reklama jest zakazana.

Nowelizacja ustawy o radiofonii i telewizji, która weszła w życie z dniem 1 listopada 2021 roku, modyfikuje obowiązujące limity czasu przeznaczonego na reklamę. Dotychczasowy limit 12 minut emisji reklam i telesprzedaży w ciągu godziny zegarowej został zniesiony i zastąpiony podziałem doby na trzy części:

- 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.

Nowelizacja dopuszcza przerywanie transmisji zawodów sportowych w celu nadania pojedynczej reklamy nawet poza przerwą wynikającą z przepisów rozgrywania danych zawodów sportowych. Dotyczy to naturalnych przerw w zawodach (niewynikających z przepisów rozgrywania danych zawodów) lub przerw umieszczonych w transmisji przez podmiot, od którego dany nadawca nabywa prawa do jej wyemitowania.

Dopuszczono przerywanie, w celu nadania reklamy, filmu będącego audycją dla dzieci trwającego dłużej niż godzinę. Filmy te będzie można przerwać jeden raz podczas każdego okresu pełnych 45 minut, pod warunkiem że trwa on dłużej niż godzinę.

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 2021 roku wartość pakietu 19.047.373 mln akcji, których właścicielem jest Cyfrowy Polsat, wynosiła 1,65 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.

Modivo S.A. W czerwcu 2021 roku Spółka nabyła od Grupy CCC pakiet 10% akcji eObuwie.pl S.A. (obecnie: Modivo S.A.) w ramach inwestycji typu pre-IPO za kwotę 500 mln zł.

Spółka traktuje inwestycję w pakiet akcji Modivo jako transakcję o charakterze inwestycji finansowej, ze ściśle określonym sposobem i momentem ewentualnego wyjścia z inwestycji, którym będzie pierwsza oferta publiczna Modivo, planowana aktualnie na 2022 lub 2023 rok.

Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki spółki Modivo i dynamicznie rozwijający się segment rynkowy, w którym działa Modivo, uważamy, że inwestycja ta może wygenerować atrakcyjną stopę zwrotu.

Większościowym akcjonariuszem Modivo jest notowana na GPW Grupa CCC (posiada 75% akcji), lider polskiego rynku sprzedaży detalicznej obuwia i jeden z największych jego producentów w Polsce.

Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia

W 2021 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.

Najważniejszym wydarzeniem w minionym roku była intensywna rozbudowa naszej sieci 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD (więcej informacji w punkcie 1.6. niniejszego Sprawozdania – *Charakterystyka Grupy Polsat Plus – Przewagi konkurencyjne* oraz w punkcie 3.3. – *Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia – Wydarzenia o charakterze biznesowym*).

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. W trakcie 2021 roku prowadziliśmy 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.

Nowe dekodery 4K. W listopadzie 2021 roku wprowadziliśmy do oferty nowoczesny, kompaktowy i lekki dekoder - *Polsat Box 4K Lite*. Dekoder zapewnia doskonałą jakość obrazu, posiada funkcje pozwalające oglądać treści niezależnie od ramówki telewizyjnej, wbudowany moduł Wi-Fi oraz jest wyposażony w pilota Bluetooth. Z urządzenia można korzystać w każdej z trzech technologii, w jakich Polsat Box świadczy usługi TV: satelitarnej, kablowej IPTV oraz internetowej. Wybrane programy można oglądać w jakości 4K. Dekoder *Polsat Box 4K Lite* to także nowa na rynku i unikalna w Polsce funkcjonalność DUO. Umożliwia ona swobodne przełączanie pomiędzy telewizją satelitarną a kablową IPTV w ramach tej samej oferty TV. Tym samym widz sam decyduje o źródle sygnału telewizyjnego – satelita czy telewizja kablowa IPTV. Może je zmieniać, kiedy chce i tak często, jak chce, w ramach tego samego pakietu TV. Funkcja DUO nie daje możliwości zmiany telewizji satelitarnej lub telewizji kablowej IPTV na telewizję internetową.

Wśród kanałów dostarczanych przez Polsat Box znajdują się 4 pozycje umożliwiające oglądanie ulubionych treści w jakości 4K: Eleven Sports 1 4K, Insight TV UHD, Fashion TV 4K oraz NASA TV UHD. Abonenci Polsat Box mają również dostęp do płatnych materiałów VOD w jakości 4K w serwisie Polsat Box Go. Mogą je oglądać zarówno w aplikacji w dekoderze *Polsat Box 4K Lite*, jak i na urządzeniach mobilnych.

Współpraca ze startupami. W czerwcu 2021 roku, w ramach akceleracji w programie Impact Poland, którego jednym z odbiorców technologii jest sieć Plus, do współpracy z Grupą Polsat Plus wybrano dwa startupy. Program zakładał, iż otrzymają one grant z programu akceleracyjnego Impact Poland w wysokości do 250 tysięcy złotych i wsparcie Grupy Polsat Plus w procesie rozwoju swojego rozwiązania i próbie jego komercjalizacji.

Ze względu na zaangażowanie Grupy Polsat Plus w działania związane z ochroną środowiska i na rzecz zrównoważonego rozwoju, obszarem poszukiwań innowacyjnych rozwiązań była ekologia.

Pierwszym ze startupów jest startup Plan Be, który pracuje nad kompleksowym narzędziem wspierającym proces osiągnięcia neutralności klimatycznej oraz raportowania śladu węglowego w całym łańcuchu dostaw w sposób niskokosztowy i niewymagający specjalistycznej wiedzy. Z jednej strony to dedykowany cyfrowy *green manager*, który śledzi trendy, dba o stronę merytoryczną, a z drugiej to aplikacja, która kształtuje eko-nawyki i dostarcza zweryfikowaną wiedzę na temat śladu węglowego produktów i klientów. W Grupie Polsat Plus aplikacja zostanie udostępniona pracownikom wraz ze specjalnie przeznaczonymi dla nich wyzwaniami ekologicznymi.

Drugi z wybranych startupów to rozwiązanie z obszaru *legaltech*, ale z wpływem również na ekologiczne funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Startup Pergamin rozwija platformę nowej generacji do zarządzania umowami. W ramach swojego rozwoju biznesowego, oprócz umożliwienia podpisywania umów poprzez coraz powszechniejszy podpis elektroniczny, Pergamin pracuje z Grupą Polsat Plus nad rozbudowaniem modułów wspierających proces tworzenia i negocjacji umów, tak aby zoptymalizować ten proces, przyspieszyć pracę, ograniczyć ludzkie błędy i dać możliwość większej kontroli nad całością prac nad umową odpowiednim osobom w organizacji. Narzędzie to może się przyczynić zarówno do optymalizacji kosztowej funkcjonowania organizacji oraz do redukcji zużywanego przez firmę papieru.

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 audio, wideo i tekstowych. Aplikacja Polsat Box Go jest dostępna na większości popularnych w Polsce urządzeń multimedialnych, w tym na komputerach, smartfonach i odbiornikach telewizyjnych nowych generacji. Wielowęzłowa sieć dystrybucji multimediów zapewnia symultaniczny dostęp do oferowanych multimediów dziesiątkom tysięcy internautów. Dystrybuowane treści przygotowujemy, zabezpieczamy i monetyzujemy korzystając głównie 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 2021 roku Grupa Polsat Plus miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

W zakresie ubezpieczeń majątkowych zawarte zostały umowy generalne na lata 2019-2022 z TUiR Warta S.A. w koasekuracji z STU Hestia S.A. dotyczące ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, ubezpieczenia maszyn od uszkodzeń, ubezpieczenia utraty zysku, ubezpieczenia mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym.

W zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawarta została umowa generalna na lata 2019-2022 z TUiR Warta S.A. w koasekuracji z STU Ergo Hestia S.A. dotycząca ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w tym OC zawodowego. Ponadto zawarte zostało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia ksiąg rachunkowych z PZU S.A. W ubezpieczenie OC dyrektorów i członków zarządów spółek z Grupy Polsat Plus zaangażowane są następujące towarzystwa: TUiR Allianz S.A., Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce, Chubb Oddział w Polsce, TUiR WARTA S.A i TU Generali Polska S.A.

W 2021 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 2021 roku kontynuowano ubezpieczenie kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A.

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

Plan Ciągłości Działania

Jako Grupa posiadamy ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu ciągłością działania. Plan Ciągłości Działania dla spółki Polkomtel został 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 22301:2014, obejmuje procesy i usługi krytyczne realizowane i świadczone przez spółki Polkomtel oraz Cyfrowy Polsat. Kluczowym elementem Planu Ciągłości Działania jest prowadzenie cyklicznej analizy BIA (*Business Impact Analysis*), w ramach której aktualizowana jest lista procesów i usług krytycznych, zatwierdzana uchwałami zarządów obu spółek. W ramach bieżącej oraz cyklicznej (raz na dwa lata) aktualizacji Planu Ciągłości Działania badamy zagrożenia i podatności w procesach i usługach krytycznych i prowadzimy analizę ryzyka, która ma 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 bezpieczeństwa, pomocy dzieciom, promocji sportu i aktywności fizycznej, ochrony środowiska oraz edukacji społecznej.

W zakresie **bezpieczeństwa** od 18 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.

Pomoc dzieciom jest jednym z filarów misji społecznej Grupy Polsat Plus. Realizujemy to zadanie na różne sposoby, także poprzez współpracę z Fundacją Polsat. Od 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 260 mln złotych na pomoc dzieciom, zrealizowała pomoc dla 40.000 małych pacjentów i udzieliła wsparcia finansowego dla ponad 2.600 szpitali i ośrodków medycznych oraz szkół, przedszkoli i ośrodków pieczy zastępczej. Organizujemy także liczne akcje charytatywne wspierające rozwój dzieci niepełnosprawnych w ramach wolontariatu pracowniczego.

W ramach **promocji sportu** realizujemy tysiące godzin transmisji sportowych rocznie na antenach Telewizji Polsat, wspieramy amatorskie i profesjonalne imprezy sportowe, edukację w zakresie zdrowego trybu życia, a nasza sieć Plus jest wieloletnim sponsorem polskiej siatkówki.

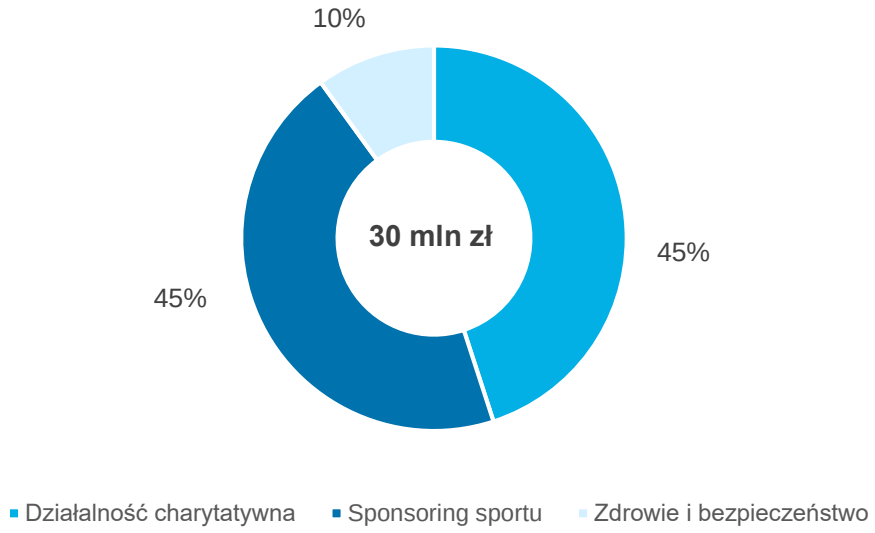
Od lat intensywnie pracujemy także nad kwestiami związanymi z **ochroną środowiska naturalnego**. Wśród tematów będących w obszarze zainteresowania Grupy Polsat Plus są m.in. czysta energia, zielony

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.

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.

Poniższy wykres przedstawia podział wydatków poniesionych przez Grupę Polsat Plus w 2021 roku na działalność sponsoringową i charytatywną.

Wydatki Grupy Polsat Plus na działalność sponsoringową i charytatywną w 2021 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 2021”.

3. Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia

3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

Zwiększanie zaangażowania kapitałowego Cyfrowego Polsatu w spółkę Netia

W dniu 15 kwietnia 2021 roku Spółka podjęła decyzję o kontynuacji nabywania akcji Netii. Powyższa decyzja stanowiła potwierdzenie wcześniejszej deklaracji Spółki dotyczącej możliwości dalszego zwiększania udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Netii, wyrażonej w treści wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji spółki Netia z dnia 23 grudnia 2020 roku.

Następnie, w dniu 30 czerwca 2021 roku Spółka podjęła decyzję o zwiększeniu puli środków przeznaczonych na kontynuację nabywania akcji Netii w ten sposób, że cena nabycia jednej akcji Netii nie będzie wyższa niż 7,00 zł, a łączna cena nabycia wszystkich akcji Netii pozostających na dzień 30 czerwca 2021 roku w posiadaniu akcjonariuszy mniejszościowych Netii nie będzie wyższa niż 604,1 mln zł. Ponadto w decyzji z dnia 30 czerwca 2021 roku określono, że nabywanie akcji Netii może być realizowane w okresie 12 miesięcy od dnia podjęcia uchwały Zarządu Spółki.

W efekcie podjęcia opisanych powyżej decyzji w okresie od kwietnia do lipca 2021 roku Spółka zwiększyła swoje zaangażowanie w Netii do 328.275.387 akcji stanowiących 97,82% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 97,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. W konsekwencji tego w dniu 30 lipca 2021 roku Cyfrowy Polsat ogłosił przymusowy wykup pozostałych akcji Netii.

W dniu 6 sierpnia 2021 roku Spółka nabyła łącznie 2,18% akcji Netii w wykonaniu przymusowego wykupu. W rezultacie, na dzień niniejszego Sprawozdania Spółka posiada 335.574.367 akcji Netii stanowiących 99,999% kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania 99,999% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Ponadto, Spółka wystąpiła do zarządu Netii o zarejestrowanie na rzecz Cyfrowego Polsatu 3.977 akcji zwykłych na okaziciela Netii, które nie były zdematerializowane i których moc obowiązująca dokumentów akcji wygasła z mocy prawa z dniem 1 marca 2021 roku. W następstwie przeprowadzonego przymusowego wykupu Cyfrowy Polsat stał się jedynym akcjonariuszem Netii.

W dniu 31 grudnia 2021 roku akcje Netii zostały wycofane z obrotu na GPW.

Podział zysku za rok obrotowy 2020

W dniu 27 maja 2021 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie proponowanego podziału zysku za rok obrotowy 2020. Propozycja Zarządu, pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą Spółki, zakładała:

- przeznaczenie całości zysku netto Spółki za rok obrotowy 2020 w wysokości 405,0 mln zł na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy oraz
- przeznaczenie kwoty 362,4 mln zł z kapitału zapasowego na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy. Wartość kapitału zapasowego możliwego do dystrybucji wynosiła na dzień 31 grudnia 2020 roku około 3,3 mld złotych.

Łączna kwota rekomendowanej dywidendy dla akcjonariuszy Spółki wyniosła 767,4 mln zł, tj. 1,20 zł na jedną akcję.

Ponadto Zarząd Spółki zaproponował, aby dzień dywidendy został ustalony na dzień 15 września 2021 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dwóch następujących transzach:

- wypłata pierwszej transzy w kwocie 255,8 mln zł, tj. 0,40 zł na jedną akcję – w dniu 28 września 2021 roku oraz
- wypłata drugiej transzy w kwocie 511,6 mln zł, tj. 0,80 zł na jedną akcję – w dniu 10 grudnia 2021 roku.

W dniu 24 czerwca 2021 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowego Polsatu podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia na wypłatę dywidendy za rok obrotowy 2020 łącznej kwoty 767,4 mln zł, tj. 1,20 zł na jedną akcję, zgodnie z powyższą rekomendacją Zarządu Spółki. Dywidenda została wypłacona we wskazanych powyżej terminach.

Oświadczenie Pana Zygmunta Solorza dotyczące Grupy Polsat Plus

W dniu 27 września 2021 roku Pan Zygmunt Solorz, założyciel i główny akcjonariusz Spółki, opublikował oświadczenie dotyczące Grupy Polsat Plus.

Pan Solorz przedstawił drogę jaką przeszła dotychczas Grupa: od jednego kanału telewizyjnego Telewizji Polsat do największej w Polsce grupy medialno-telekomunikacyjnej, w pełni przygotowanej do dalszej efektywnej działalności na rynku mediów i telekomunikacji włącznie z dalszym, efektywnym kosztowo rozwojem sieci 5G w oparciu o partnerstwo z firmą Cellnex Telecom. Pan Solorz stwierdził, że założona przez niego wizja jest skutecznie realizowana i przynosi zaplanowane i zamierzone efekty. Realizacja strategii oraz osiągane przez Grupę wyniki operacyjne i finansowe – w opinii Pana Solorza – są również wypełnieniem zobowiązania wobec akcjonariuszy, którzy w 2008 roku podjęli decyzję o zainwestowaniu w akcje Cyfrowego Polsatu. Od momentu rozpoczęcia notowań akcji Grupy na GPW w Warszawie cena akcji została potrojona, a kapitalizacja Grupy zwiększona 6-krotnie. Jednocześnie w tym okresie zostało wypłaconych akcjonariuszom sumarycznie ponad 2,7 mld zł w formie dywidendy.

Pan Solorz skonstatował ponadto, że obecnie Grupa Polsat Plus znajduje się w bardzo ważnym momencie. Klienci Grupy mierzą się z nowymi wyzwaniami, które w opinii głównego akcjonariusza stwarzają nowe szanse. W związku z tym zamierza on namawiać Grupę do podjęcia tych wyzwań i otwarcia się na nowe obszary biznesu. Równocześnie pan Solorz zadeklarował, że jego wizja rozwoju Grupy ma na celu wyłącznie dalsze jej wzmocnienie i podniesienie wartości dla akcjonariuszy w nadchodzących latach, a najważniejszą i kluczową dla Grupy pozostaje działalność na rynku mediów i telekomunikacji.

Zdając sobie sprawę, że w związku z powyższym część obecnych akcjonariuszy może nie mieć intencji dalszego pozostawania inwestorami Grupy, pan Solorz zapowiedział przestawienie propozycji umożliwiających akcjonariuszom sprzedaż akcji Spółki po godziwej cenie.

Nabycie akcji własnych

W dniu 28 września 2021 roku Cyfrowy Polsat, w porozumieniu z podmiotami dominującymi, ogłosiła wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 263.807.651 akcji Spółki po cenie 35,00 zł za jedną akcję. Zamiarem Spółki było nabycie w ramach wezwania nie więcej niż 82.904.517 akcji własnych. Zapisy na sprzedaż akcji były przyjmowane w okresie od 18 października do 16 listopada 2021 roku.

Walne Zgromadzenie podjęło w dniu 16 listopada 2021 roku uchwałę w sprawie upoważnienia Zarządu do nabycia akcji własnych oraz utworzenia kapitału rezerwowego na potrzeby programu nabycia akcji własnych.

Główne założenia programu są następujące:

- Spółka może nabyć maksymalnie 83.250.000 w pełni pokrytych akcji własnych, tj. akcji własnych o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 20% kapitału zakładowego Spółki, przy czym liczba ta uwzględnia wartość nominalną pozostałych akcji Spółki znajdujących się w posiadaniu Spółki;
- Spółka może nabywać akcje własne w dowolny sposób, w tym poprzez ich bezpośrednie nabycie przez Spółkę, nabycie za pośrednictwem firmy inwestycyjnej, nabycie akcji własnych w ramach wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji czy też w każdy inny dowolny sposób przewidziany przepisami prawa;
- cena nabycia akcji własnych nie może być niższa niż 0,04 PLN oraz wyższa niż 60,00 PLN za jedną akcję własną;
- łączna maksymalna cena nabycia wszystkich akcji własnych, powiększona o koszty ich nabycia, nie będzie wyższa niż 2,93 mld zł;
- upoważnienie Zarządu Spółki do nabywania akcji własnych będzie obowiązywać przez okres pięciu lat licząc od dnia podjęcia uchwały, nie dłużej jednak niż do wyczerpania środków przeznaczonych na nabycie akcji własnych;
- akcje własne nabyte przez Spółkę w ramach programu nabycia akcji własnych mogą zostać umorzone w odrębnym trybie przez Spółkę lub w inny sposób rozdysponowane przez Zarząd Spółki, z uwzględnieniem potrzeb wynikających z prowadzonej przez Spółkę działalności;
- nabycie akcji własnych na podstawie uchwały nie wyklucza nabywania przez Spółkę akcji własnych Spółki, w przypadkach gdy zezwalają na to przepisy prawa.

Ponadto projekt uchwały przewiduje, że na potrzeby sfinansowania programu nabycia akcji własnych zostanie utworzony kapitał rezerwowy w wysokości 2,93 mld PLN w drodze przeniesienia powyższej kwoty z kapitału zapasowego Spółki.

W wyniku rozliczenia wezwania w dniu 24 listopada 2021 roku Spółka nabyła bezpośrednio 11.768.260 akcji własnych reprezentujących łącznie 1,84% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 11.768.260 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 1,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki po cenie nabycia 35,00 zł za jedną akcję. W ramach wezwania Reddev ani Pan Zygmunt Solorz nie nabyli bezpośrednio żadnych akcji Spółki.

W dniu 26 listopada 2021 roku w ramach realizacji programu nabycia akcji własnych Spółka nabyła od Reddev 27.400.000 akcji zwykłych Spółki od Reddev po cenie nabycia 35,00 PLN za jedną akcję. W dniu 22 grudnia 2021 roku Spółka nabyła 32.005.866 akcji zwykłych Spółki od Embud 2 po cenie nabycia 34,06 PLN za jedną akcję.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka posiadała łącznie 71.174.126 akcji własnych reprezentujących łącznie 11,13% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 71.174.126 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 8,69% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Zgodnie z art. 364 ust. 2 Kodeksu spółek handlowych Cyfrowy Polsat nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych.

Przyjęcie strategii Grupy Polsat Plus – Strategia 2023+

W dniu 20 grudnia 2021 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o przyjęciu strategii Grupy Polsat Plus – *Strategia 2023+*. Nadrzędnym celem strategii Grupy jest trwały, długoterminowy wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy. Zarząd Spółki zamierza osiągnąć ten cel poprzez realizację głównych elementów strategii operacyjnej, opartej o trzy główne filary i wspieranej efektywną polityką finansową. Filary nowej strategii stanowią: telekomunikacja, kontent i czysta energia. Nowy filar operacyjny – produkcja czystej energii –

otworzy możliwości budowy dodatkowego strumienia przychodów Grupy Polsat Plus oraz przyniesie realne społeczne korzyści w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych.

Szczegółowy opis przyjętej Strategii 2023+ został przedstawiony w rozdziale 1.5. – *Charakterystyka Grupy Polsat Plus – Strategia Grupy Polsat Plus*.

Przyjęcie polityki dywidendowej Spółki na lata 2022-2024

W dniu 20 grudnia 2021 roku Zarząd Cyfrowego Polsatu podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu.

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.

Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 stycznia 2022 roku.

Szczegółowy opis przyjętej na lata 2022-2024 polityki dywidendowej został przedstawiony w rozdziale 7.4. – *Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym - Polityka dywidendy*.

3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

Dynamiczny rozwój pierwszej polskiej sieci 5G

W maju 2020 roku uruchomiliśmy pod marką Plus pierwszą w Polsce komercyjną sieć 5G na częstotliwości 2,6 GHz TDD. Widząc zainteresowanie klientów, intensywnie rozwijamy naszą sieć 5G, dzięki czemu na koniec grudnia 2021 roku w jej zasięgu znajdowało się już ponad 19 mln mieszkańców Polski w ok. 800 miejscowościach na terenie całego kraju, a łączna liczba stacji bazowych 5G przekroczyła 3.000. Na koniec 2021 roku w zasięgu naszej sieci 5G znajdowała się już ponad połowa mieszkańców Polski.

Wraz z rozwojem zasięgu sieci 5G poszerzamy także portfolio sprzętów oferowanych naszym klientom. Aktualnie w ofercie znajduje się ponad 40 smartfonów i routerów z dostępem do technologii 5G.

Wprowadzenie nowych planów abonamentowych 5G

W styczniu 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 równocześnie podniesionej opłacie abonamentowej (strategia *more-for-more*). W sierpniu 2021 roku, w ślad za szybkim rozwojem sieci 5G i po zwiększeniu jej zasięgu do ponad 15 milionów osób, rozszerzyliśmy dostępność usług 5G na wszystkie oferowane plany taryfowe, podnosząc równocześnie nieznacznie opłatę abonamentową w taryfie podstawowej.

Dla klientów indywidualnych dostępne są cztery warianty taryf 5G, których cena wynosi odpowiednio 35 zł/mies. (z pakietem danych o wielkości 4 GB), 55 zł/mies. (30 GB), 65 zł /mies. (60 GB) oraz 85 zł/mies. (120 GB). Oferta 5G dla klientów biznesowych obejmuje pięć wariantów w cenie netto (bez VAT) wynoszącej odpowiednio 35 zł/mies. (7 GB), 45 zł/mies. (24 GB), 55 zł/mies. (40 GB), 65 zł/mies. (70 GB) i 85 zł/mies.

(120 GB). Wszystkie pakiety obejmują nielimitowane rozmowy, MMSy i SMSy. Klienci indywidualni i biznesowi korzystający z opcji innych niż najniższa taryfa otrzymają ponadto dodatkowe benefity, w tym między innymi możliwość korzystania z nielimitowanego transferu danych z prędkością do 1 Mb/s po wykorzystaniu pakietu podstawowego.

Oczekujemy się, iż rosnąca popularność 5G może przekładać się korzystnie na satysfakcję naszych klientów, jak również na wzrost wartości naszej bazy wyrażonej wskaźnikiem ARPU.

Sprzedaż 99,99% udziałów Polkomtel Infrastruktura

W dniu 26 lutego 2021 roku Grupa Polsat Plus zawarła ze spółką Cellnex Poland sp. z o.o, podmiotem zależnym Cellnex Telecom S.A., warunkową umowę sprzedaży udziałów reprezentujących ok. 99,99% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura, naszej spółki zależnej odpowiedzialnej za część technicznej infrastruktury sieciowej. W szczególności, spółka ta jest właścicielem pasywnych i aktywnych warstw mobilnej infrastruktury wykorzystywanej przez Grupę Polsat Plus, składających się, według stanu na 31 grudnia 2020 roku z około 7 tys. lokalizacji i około 37 tys. różnych systemów on-air oraz sieci transmisyjnej.

Wartość transakcji wyniosła ok. 7,1 mld zł, a jej zamknięcie nastąpiło w dniu 8 lipca 2021 roku, po spełnieniu uzgodnionych warunków zawieszających, w szczególności po uzyskaniu zgody antymonopolowej oraz zgód od pożyczkodawców wymaganych na podstawie Umowy Kredytowej. W dniu 12 lipca 2021 roku spółka Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. zmieniła swoją nazwę na Towerlink Poland Sp. z o.o.

Po zamknięciu transakcji sieć rdzeniowa Polkomtelu wraz ze wszystkimi częstotliwościami służącymi do świadczenia klientom w Polsce usług w technologii 5G, jak również w technologiach 2G/3G/LTE pozostaje w posiadaniu Grupy Polsat Plus. Tym samym zamierzamy nieprzerwanie dostarczać najwyższej jakości treści i usługi łączności swoim klientom indywidualnym, biznesowym oraz hurtowym.

Ponadto, w dniu 8 lipca 2021 roku strony podpisały umowę serwisową (ang. *Master Services Agreement*), na podstawie której Towerlink Poland będzie świadczył na rzecz Grupy Polsat Plus określone usługi przez okres 25 lat (z możliwością przedłużania obowiązywania umowy o kolejne 15-letnie okresy). Współpraca oparta jest o miesięczne wynagrodzenie zależne od liczby lokalizacji i systemów w ramach aktywnej warstwy infrastruktury wykorzystywanych i dodatkowo zamawianych w przyszłości przez Grupę. Zgodnie ze zobowiązaniami umownymi, Grupa będzie zobowiązana złożyć zamówienia na budowę określonej liczby nowych lokalizacji oraz zamówić określoną liczbę dodatkowych usług emisji w określonych ramach czasowych. Równolegle z umową serwisową została zawarta szczegółowa umowa o poziomie świadczenia usług (ang. *Service Level Agreement*), a konstrukcja obu kontraktów zapewnia realizację interesów wszystkich zainteresowanych stron.

Sprzedaż pasywnej infrastruktury mobilnej przez P4, operatora sieci Play

W dniu 31 marca 2021 roku P4, spółka należąca do francuskiej grupy Iliad, będąca operatorem sieci mobilnej Play, zawarła ze spółką On Tower Poland Sp. z o.o., której udziałowcami są Cellnex Poland (60%) i Iliad Purple (40%), umowę sprzedaży infrastruktury pasywnej za kwotę ok. 6,7 mld zł.

Równocześnie P4 podpisał z On Tower Poland długoterminowe umowy serwisowe na okres 20 lat, z możliwością przedłużenia na kolejne okresy dziesięcioletnie, dzięki którym będzie nadal korzystać ze sprzedanej infrastruktury pasywnej w swojej działalności telekomunikacyjnej.

Joint venture Orange Polska i APG Group w celu kontynuacji budowy sieci światłowodowej

W kwietniu 2021 roku Orange Polska poinformował o utworzeniu z APG Group, holenderskim towarzystwem funduszy emerytalnych, wspólnego przedsięwzięcia Światłowód Inwestycje w celu budowy sieci światłowodowej do 1,7 mln gospodarstw domowych, głównie na obszarach o małej lub średniej konkurencji.

W lipcu 2021 roku Orange Polska wniosło do spółki istniejące łącza światłowodowe do ok. 0,7 mln gospodarstw domowych, dzięki czemu Światłowód Inwestycje otrzymał hurtowy dostęp do ponad 170 tys. aktywnych klientów Orange.

Zawarcie umowy dotyczącej zakupu zielonej energii

W dniu 12 marca 2021 roku Polkomtel zawarł umowę z grupą ZE PAK, dotyczącą zakupu całej produkcji energii wytworzonej przez farmę fotowoltaiczną Brudzew, za budowę której odpowiedzialne było konsorcjum firm, w skład którego wchodziła spółka ESOLEO z Grupy Polsat Plus. Budowa farmy fotowoltaicznej w Brudzewie, największej w kraju i obejmującej około 155 tysięcy modułów PV o łącznej mocy 70 MW, została ukończona w sierpniu 2021 roku i rozpoczęła produkcję czystej, zeroemisyjnej energii na potrzeby Grupy Polsat Plus i jej klientów w październiku 2021.

Umowa PPA (ang. *Power Purchase Agreement*) została zawarta na okres 15 lat z możliwością przedłużenia o kolejne 5 lat i zawiera określoną cenę sprzedaży, która będzie waloryzowana o wskaźnik inflacji począwszy od 2023 roku. W ramach umowy PPA ZE PAK zobowiązany będzie do dostaw całego wyprodukowanego wolumenu wytworzonej energii wraz z gwarancjami pochodzenia energii.

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

Nabycie pakietu 10% akcji spółki eObuwie.pl S.A.

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

Po przeprowadzeniu badania due diligence, w dniu 31 marca 2021 roku Spółka podpisała ze sprzedającym umowę przedwstępną sprzedaży akcji eObuwie.pl oraz ze sprzedającym i drugim inwestorem umowę akcjonariuszy eObuwie.pl, regulującą między innymi przyszłe zasady *corporate governance* spółki eObuwie.pl. Rozliczenie inwestycji nastąpiło w dniu 22 czerwca 2021 roku po spełnieniu warunków zawieszających, w tym uzyskaniu stosownych zgód banków finansujących działalność operacyjną podmiotów z grupy kapitałowej sprzedającego oraz zgody walnego zgromadzenia eObuwie.pl na sprzedaż akcji eObuwie.pl.

Umowy dotyczące nabycia udziałów w spółkach PAK-Polska Czysta Energia sp. z o.o., Port Praski sp. z o.o. oraz Pantanomo Limited

W związku z nową strategią Grupy Polsat Plus w dniu 20 grudnia 2021 Spółka zawarła następujące umowy:

- przedwstępną umowę z ZE PAK S.A dotyczącą nabycia przez Spółkę udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. (PAK-PCE), reprezentujących 67% kapitału zakładowego PAK-PCE,
- przedwstępną umowę z Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. dotyczącą nabycia przez Spółkę 1.070.000 udziałów w Port Praski Sp. z o.o., reprezentujących ok. 66,94% kapitału zakładowego Port Praski Sp. z o.o.,
- przedwstępną umowę z Tobe Investments Group Limited dotyczącą nabycia przez Spółkę 4.705 udziałów w Pantanomo Limited, reprezentujących ok. 32% kapitału zakładowego Pantanomo Limited.

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. Ustalona cena nabycia za pakiet 67% akcji PAK-PCE wynosi 800,5 mln zł i może podlegać dodatkowym korektom w ramach mechanizmu *locked-box*. Skorygowane zadłużenie netto nabywanych aktywów na dzień 30 września 2021 roku sięgało 355,9 mln zł. Na podstawie przeprowadzonej wyceny, Deloitte Advisory Sp. z o.o. Sp.k. przygotowała *fairness opinion* dla uzgodnionej przez strony ceny transakcyjnej.

Finalizacja transakcji uwarunkowana jest m.in. uzyskaniem odpowiednich zgód korporacyjnych oraz przeprowadzeniem przez ZE PAK procesu przeniesienia części aktywów służących do wytwarzania energii elektrycznej w oparciu o technologie zero- oraz niskoemisyjne, w szczególności z biomasy, do PAK-PCE. Spółka zamierza sfinansować transakcję ze środków własnych.

Port Praski jest spółką, która poprzez swoje podmioty zależne prowadzi działalność deweloperską i jest właścicielem aktywów związanych m.in. z inwestycją Port Praski zlokalizowaną na terenie Warszawy w dzielnicy Praga-Północ. Pantanomo prowadzi działalność polegającą m.in. na zarządzaniu posiadanymi nieruchomościami i posiada udziały niekontrolujące w spółce Port Praski Sp. z o.o. Intencją Cyfrowego Polsatu jest podniesienie kapitału w Port Praski Sp. z o.o. i odkupienie udziałów niekontrolujących od Pantanomo.

Ustalona cena nabycia za pakiet 66,94% akcji. oraz wartość środków na podniesienie kapitału zakładowego spółki Port Praski Sp. z o.o wynosi 879,4 mln zł i może podlegać dodatkowym korektom. Skorygowane środki pieniężne netto nabywanych aktywów na dzień 30 września 2021 roku sięgało 176,1 mln zł. Na podstawie przeprowadzonej wyceny, Deloitte Advisory Sp. z o.o. Sp.k. przygotowała *fairness opinion* dla uzgodnionej przez strony ceny transakcyjnej.

Szczegółowe informacje na temat zawartych umów zostały przedstawione w raporcie bieżącym Spółki nr 38/2021 z dnia 20 grudnia 2021 roku.

Nabycie UPC Polska przez P4 (Grupa Iliad)

We wrześniu 2021 roku P4, operator sieci Play, podpisał z Liberty Global umowę dotyczącą nabycia 100% udziałów UPC Polska. Cena nabycia udziałów wynosi ok. 7 mld zł. Połączone bazy klienckie obu operatorów obejmują 17 mln subskrybentów. Według zapowiedzi Play integracja obu podmiotów ma na celu stworzenie silnego operatora konwergentnego w Polsce. Sfinalizowanie transakcji, po uzyskaniu zgód antymonopolowych, przewidywane jest na kwiecień 2022 roku.

Wszczęcie przez Prezesa UOKiK postępowania w zakresie zbadania sytuacji na rynku hurtowej dystrybucji programów telewizyjnych

W maju 2021 roku Prezes UOKiK wszczął postępowanie antymonopolowe przeciwko Telewizji Polsat dotyczące praktyk na rynku dystrybucji kanałów telewizyjnych do operatorów płatnych platform telewizyjnych. Prezes UOKiK bada, czy model sprzedaży programów telewizyjnych wyprodukowanych i nadawanych przez Telewizję Polsat w pakietach może stanowić niedozwolone wykorzystywanie pozycji spółki na rynku dystrybucji programów telewizyjnych. Na moment publikacji niniejszego Sprawozdania postępowanie jest w toku.

Przejęcie pełnej kontroli nad operatorem MVNO Premium Mobile

W dniu 28 maja 2021 roku nasza spółka zależna Polkomtel podpisała ze spółkami PM 1 Mobile Holdings Limited oraz WBN Holding Limited list intencyjny dotyczący określenia wstępnych warunków transakcji, której przedmiotem było docelowo objęcie samodzielnej kontroli nad spółką Premium Mobile sp. z o.o. Finalizacja transakcji nastąpiła w lipcu 2021 roku po uzyskaniu odpowiedniej zgody antymonopolowej.

Udziałowcy spółki PM 1 Mobile Holdings Limited za 28,01% udziałów w kapitale Premium Mobile uzyskali kwotę około 35,5 mln zł. Ponadto, zgodnie z zapisami listu intencyjnego, Polkomtel dokonał wykupu pozostałych 53,69% udziałów w spółce Premium Mobile od spółki WBN Holding Limited po cenie implikowanej przez kwotę rozliczenia z PM 1 Mobile Holdings Limited. Transakcja została sfinansowana ze środków własnych Polkomtel.

Nowy branding kluczowych marek Grupy Polsat Plus

W czerwcu 2021 roku rozpoczęliśmy proces ewolucyjnych zmian w portfolio marek naszej Grupy oraz strategii ich komunikacji. Pierwszym elementem było wprowadzenie nowych logotypów dla marek Plus i Polsat. Są to strategiczne marki odpowiadające w naszej Grupie, odpowiednio, za najwyższej jakości usługi telekomunikacyjne i najatrakcyjniejszy kontent.

Kolejnym krokiem było przedstawienie pod koniec lipca 2021 roku nowych logotypów dla pozostałych głównych marek Grupy. Marka Cyfrowy Polsat zmieniła się w nową markę – Polsat Box. Ipla i Cyfrowy Polsat Go zmieniły się w jeden serwis Polsat Box Go. Powstał także nowy serwis z treściami Telewizji Polsat – Polsat Go.

Równocześnie zaprezentowaliśmy nasze nowe hasło: „Wybierz swoje wszystko”. To co łączy wszystkie marki, to możliwość wyboru przez każdego klienta i widza w dowolny sposób, w wybranym przez siebie czasie i miejscu, indywidualnie dobranych usług, produktów i treści w atrakcyjnej cenie.

Nowe logotypy zostały zaprojektowane przede wszystkim z myślą o przejrzystości i łatwości ich odbioru przez naszych widzów i klientów: z jednej strony tak, by wizualnie kojarzyły się z tą samą Grupą, a z drugiej - by zachowały swoje indywidualne wartości. Ponadto, od tej pory będziemy używać w komunikacji korporacyjnej nowej nazwy Grupy, podkreślającej zależność i współdziałanie pomiędzy obszarami usług oferowanych pod markami Plus (telekomunikacja) i Polsat (kontent) – Grupa Polsat Plus.

Zmiana brandingu spółek Grupy ma charakter stopniowy, jest zaplanowana i rozłożona w czasie na kilka etapów. Podmiotem świadczącym usługi Polsat Box i Polsat Box Go, które zastępują marki Cyfrowy Polsat, Ipla i CP GO, będzie nadal ta sama firma - Cyfrowy Polsat S.A. Plus to marka firmy Polkomtel Sp. z o.o., a Polsat i Polsat Go to marki firmy Telewizja Polsat Sp. z o.o.

Plus ma nowy logotyp

Polsat ma nowy logotyp

Polsat Box zastępuje markę Cyfrowy Polsat

Polsat Box Go zastępuje Iplę i Cyfrowy Polsat Go

Polsat Go to nowy bezpłatny serwis

Odnowienie rezerwacji częstotliwości

W związku ze zbliżającym się wygaśnięciem z końcem roku 2022, będącej w dyspozycji Polkomtel 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 i Aero2, w wyniku czego Polkomtel wszedł w prawa i obowiązki Aero2, przejmując tym samym prawo do dysponowania częstotliwościami Aero2), na podstawie przepisów ustawy Prawa telekomunikacyjne Polkomtel 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 pasmie 1800 MHz.

W związku z podjętym przez Prezesa UKE w grudniu 2021 roku procesem zapewnienia ładu w gospodarce częstotliwościami w zakresie pasma 2100 MHz oraz w związku z tym przeprowadzonym i zakończonym przez Prezesa UKE w marcu 2022 roku postepowaniem mającym na celu zmianę rezerwacji częstotliwości przydzielonych w pasmie 2100 MHz na rzecz czterech operatorów sieci komórkowych w Polsce, w tym Polkomtel, a także nadal prowadzonym przez Prezesa UKE w stosunku do czterech operatorów postępowaniem o dokonanie na kolejny okres rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz, Polkomtel podjął decyzję o modyfikacji swojego wniosku o odnowienie rezerwacji w paśmie 2100 MHz, polegającej w efekcie na dokonaniu rezerwacji częstotliwości tylko z zakresu 1950,1-1064,9 MHz i 2140,1-2154,9 MHz, do wykorzystania w obszarze całego kraju, w służbie ruchomej lub stałej, na kolejny okres do dnia 31 grudnia 2037 roku.

Szacuje się, że wydanie przez Prezesa UKE decyzji w sprawie ww. rezerwacji częstotliwości na kolejny okres nastąpi nie wcześniej niż w połowie roku 2022, a kwoty za dokonanie tych rezerwacji mogą kształtować się odpowiednio na poziomie 822 mln zł za dokonanie rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz (zgodnie ze wstępnym szacunkiem Prezesa UKE z grudnia 2021 roku) oraz na poziomie 404 mln zł za dokonanie rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz (szacunek własny Polkomtel). Finalne dokładne kwoty za odnowienie przedmiotowych rezerwacji częstotliwości poznamy po opublikowaniu przez Prezesa UKE projektów decyzji rezerwacyjnych.

4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat Plus

4.1. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy

Z uwagi na kontynuowany rozwój Grupy Polsat Plus, a w szczególności zrealizowane w trzecim kwartale 2021 roku zwiększenie naszego zaangażowania w akcjonariacie spółki zależnej Netia i wynikające z tego wycofanie akcji Netii z obrotu na GPW, podjęliśmy decyzję o dokonaniu modyfikacji wskaźników operacyjnych (KPI), opisujących bieżące wyniki operacyjne realizowanej przez nas strategii. Zmiany te mają na celu w szczególności lepsze zwymiarowanie specyfiki naszej działalności, która – w następstwie nabycia Netii – wyraźnie wzmocniła swoją pozycję na rynku B2B. Należy również odnotować, iż klienci B2B co do zasady charakteryzują się wyraźnie odmienną specyfiką zapotrzebowania na nasze usługi aniżeli klienci B2C, stąd w naszej opinii raportowanie osobno wyników naszej bieżącej działalności w obszarach B2C i B2B zapewni lepsze zrozumienie uzyskiwanych przez nas wyników operacyjnych.

Jednocześnie z uwagi na wprowadzoną z początkiem lipca 2021 roku regulację maksymalnych stawek stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich MTR i FTR uznaliśmy, iż uzasadnione jest wykluczenie przychodów z tych rozliczeń z kalkulacji ARPU w każdym z raportowanych obszarów. Nasza decyzja wynika z faktu, iż kilkuletnia ścieżka stopniowego redukowania maksymalnych stawek możliwych do stosowania w rozliczeniach międzyoperatorskich przekładałaby się negatywnie na raportowane przez nas w kolejnych latach tempo budowy wartości naszych klientów, co mogłoby wprowadzać w błąd w zakresie oceny skuteczności realizowanej przez nas strategii.

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. Podstawą budowania wartości naszej bazy B2B w naturalny sposób są unikalne usługi świadczone na rzecz naszych klientów biznesowych, jednakże z uwagi na bardzo zróżnicowane poziomy cenowe poszczególnych usług świadczonych w tym segmencie uważamy, iż liczba tych usług w przypadku obszaru B2B jest wskaźnikiem drugorzędnym, którego interpretacja może prowadzić do błędnych konkluzji.

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	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:	**13.465**	**13.169**	**296**	**2,2%**
Płatna telewizja	5.264	5.355	(91)	(1,7%)
Telefonia komórkowa	6.195	5.810	385	6,6%
Internet	2.006	2.004	2	0,1%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	**6.047**	**6.004**	**44**	**0,7%**
ARPU na klienta B2C[3] [PLN]	69,1	66,2	2,9	4,4%
ARPU na klienta B2C[3] (narastająco od początku roku) [PLN]	68,2	64,5	3,7	5,7%
Churn w segmencie B2C[4]	6,9%	6,9%	-	0,0 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,23	2,19	0,04	1,8%
Usługi przedpłacone				
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.], w tym:	**2.667**	**2.618**	**49**	**1,9%**
Płatna telewizja	90	114	(25)	(21,6%)
Telefonia komórkowa	2.537	2.446	92	3,7%
Internet	39	58	(18)	(31,5%)
ARPU na RGU prepaid[5] [PLN]	16,6	15,8	0,8	5,1%
ARPU na RGU prepaid[5] (narastająco od początku roku) [PLN]	16,2	15,5	0,7	4,5%
Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B[3]				
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	**68,9**	**69,3**	**(0,4)**	**(0,6%)**
ARPU na klienta B2B[3] [PLN]	1.403	1.384	19	1,4%
ARPU na klienta B2B[3] (narastająco) [PLN]	**1.390**	**1.381**	**10**	**0,7%**
SEGMENT MEDIOWY: TELEWIZJA I ONLINE				
Kanały telewizyjne				
Udział w oglądalności (za okres trzech miesięcy)	23,3%	25,0%	-	(1,7 p.p.)
Udział w rynku reklamy (za okres trzech miesięcy)	28,0%	28,6%	-	(0,6 p.p.)
Udział w oglądalności (narastająco od początku roku)	24,0%	23,9%	-	0,1 p.p.
Udział w rynku reklamy (narastająco od początku roku)	28,6%	28,1%	-	0,5 p.p.
Online – portale internetowe				
Średniomiesięczna liczba użytkowników [mln]	20,5	19,7	0,8	4,1%
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.963	1.713	250	14,6%

(1) 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.

(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 2021 roku 6.047 tys. (+0,7% r/r). Na wzrost bazy klientów kontraktowych w raportowanym okresie wpływ miała przede wszystkim konsolidacja od lipca 2021 roku wyników spółki Premium Mobile. Jednocześnie w ramach naszej bazy nadal postępował 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 1,8% w ujęciu rocznym do poziomu 2,23 usługi na klienta). 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.

Na koniec 2021 roku świadczyliśmy dla klientów B2C o 296 tys. więcej usług kontraktowych niż przed rokiem (+2,2% r/r), osiągając poziom 13.465 tys. RGU Najważniejszym motorem tego wzrostu był silny przyrost kontraktowych usług telefonii komórkowej dla klientów B2C, o 385 tys. (+6,6% r/r), do poziomu 6.195 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. Równolegle skutecznie dbamy o satysfakcję klientów, co przekłada się na niski wskaźnik odpływu klientów *(churn).* Dodatkowym czynnikiem, który w analizowanym okresie przyczynił się do wzrostu była akwizycja spółki Premium Mobile.

Na koniec 2021 roku nasi klienci B2C korzystali z 5.264 tys. kontraktowych usług płatnej telewizji. Liczba świadczonych usług płatnej telewizji spadła w 2021 roku o 91 tys. (-1,7% r/r), co wynikało głównie z mniejszej liczby świadczonych usług telewizji satelitarnej oraz repozycjonowania cenowego i zmiany strategii oferowania naszych serwisów online. Spadek ten jest skutecznie kompensowany rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologii internetowej (IPTV/OTT).

W 2021 roku liczba świadczonych klientom B2C kontraktowych usług dostępu do Internetu pozostawała na stabilnym poziomie 2.006 tys. Czynnikiem, który wspiera utrzymanie naszej bazy usług dostępu do Internetu, jest sukcesywnie poprawiająca się jakość naszej sieci telekomunikacyjnej na skutek prowadzonych przez nas inwestycji, czego wyrazem jest szybka rozbudowa sieci w technologii 5G i prowadzona sukcesywnie modernizacja należącej do nas 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 2021 roku nasi klienci korzystali średnio z 2,23 usług kontraktowych (+1,8% r/r). Wierzymy, że dalsza saturacja bazy klientów usługami łączonymi, w tym naszym flagowym produktem smartDOM, do którego sukcesywnie dołączamy kolejne produkty, będzie miała pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy naszych klientów w ramach oferty usług łączonych. W 2021 roku średni miesięczny przychód na kontraktowego klienta B2C wzrósł do 68,2 zł (+5,7% r/r), podczas gdy w czwartym kwartale 2021 roku wzrósł do 69,1 zł (+4,4% r/r). Dynamiczne 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 przyczynią się do kontynuacji budowy wartości naszych klientów, wyrażonej wskaźnikiem ARPU.

Wskaźnik odpływu klientów B2C (*churn*) pozostał na niezmienionym poziomie 6,9% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2021 roku. Niski churn to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co z kolei wynika ze skutecznej realizacji strategii multiplay, jak również

naszych działań ukierunkowanych na budowę wysokiej satysfakcji naszych klientów. Dodatkowo bardziej konserwatywna niż w przeszłości polityka ofertowa operatorów telefonii mobilnej przekłada się na sukcesywne zmniejszenie liczby klientów migrujących pomiędzy sieciami, co również korzystnie wpływa na poziom wskaźnika churn.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem i odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika churn, wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU kontraktowego klienta B2C. Na koniec grudnia 2021 roku z oferty usług łączonych korzystało już 2.457 tys. naszych klientów, o 88 tys. więcej niż przed rokiem (+3,7% r/r), co przekłada się na nasycenie naszej bazy klientów kontraktowych usługami łączonymi na poziomie 40,6%. Ta grupa klientów korzystała na koniec 2021 roku z 7.338 tys. usług, o 286 tys. więcej niż przed rokiem (+4,1%). Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii Grupy.

Usługi przedpłacone

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych zwiększyła się o 49 tys. (+1,9%) r/r i wyniosła 2.667 tys. na dzień 31 grudnia 2021 roku.

W analizowanym okresie liczba przedpłaconych usług telefonii komórkowej wzrosła o 92 tys. (+3,7% r/r) do poziomu 2.537 tys. RGU, przy jednoczesnym spadku liczby przedpłaconych usług dostępu do szerokopasmowego Internetu o 18 tys. Jest to związane przede wszystkim z rosnącą popularnością transmisji danych w taryfach telefonii komórkowej (smartfony) z uwagi na zanikające różnice w zakresie rozmiarów pakietów danych oferowanych w obu liniach produktowych. Jednocześnie w raportowanym okresie skalę naszej bazy usług telefonii komórkowej wspierała konsolidacja wyników spółki Premium Mobile. Liczba przedpłaconych usług telewizyjnych spadła o 25 tys., do poziomu 90 tys. na koniec 2021 roku, co jest efektem niższego wolumenu zakupionych przez naszych klientów jednorazowych transmisji sportowych.

W 2021 roku średni miesięczny przychód detaliczny na RGU prepaid wyniósł 16,2 zł (+4,5% r/r), podczas gdy w czwartym kwartale 2021 roku wskaźnik ten kształtował się na poziomie 16,6 zł (+5,1% r/r). Do wzrostu ARPU w obu analizowanych okresach kontrybuowały pozytywnie zarówno przychody z usług kontentowych, jak i telekomunikacyjnych.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

Łączna liczba klientów kontraktowych B2B, którym świadczymy usługi, wyniosła na koniec 2021 roku 68,9 tys. (-0,6% 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 stabilny poziom ARPU naszych klientów B2B, którego poziom w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2021 roku wyniósł 1.390 zł średniomiesięcznie (+0,7% r/r).

Obszar B2B pozostaje pod wpływem silnej presji konkurencyjnej, przekładającej się na poziom cen za tradycyjne usługi telekomunikacyjnie. Aby skutecznie utrzymać wartość naszej bazy B2B dążymy do ciągłego poszerzania oferty naszych usług dla klientów biznesowych o usług dodatkowe, 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 udział w oglądalności poszczególnych kanałów, udział w rynku reklamy TV oraz zasięg techniczny. Kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów zostały przedstawione w poniższych tabelach.

Analizując i oceniając naszą działalność w obszarze online bierzemy pod uwagę średniomiesięczną liczbę użytkowników oraz średniomiesięczną liczbę odsłon. 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.
	2021[1]	2020		2021[1]	2020	
Udział w oglądalności[2] [3], w tym:	**23,25%**	**24,96%**	***(1,71)***	**23,98%**	**23,94%**	***0,04***
POLSAT (kanał główny)	**8,96%**	**9,55%**	***(0,59)***	**8,97%**	**9,51%**	***(0,54)***
Kanały tematyczne	**14,29%**	**15,41%**	***(1,12)***	**15,00%**	**14,42%**	***0,58***
TV4	3,00%	3,26%	*(0,26)*	2,93%	3,38%	*(0,45)*
Polsat 2	1,33%	1,24%	*0,09*	1,43%	1,33%	*0,10*
Polsat News	1,23%	1,91%	*(0,68)*	1,45%	1,77%	*(0,32)*
TV6	1,20%	1,60%	*(0,40)*	1,41%	1,68%	*(0,27)*
Super Polsat	1,12%	1,18%	*(0,06)*	1,30%	1,26%	*0,04*
Fokus TV[4]	1,11%	1,22%	*(0,11)*	1,16%	1,09%	*0,07*
Polo TV	0,72%	0,59%	*0,13*	0,70%	0,62%	*0,08*
Polsat Play	0,70%	0,79%	*(0,09)*	0,72%	0,64%	*0,08*
Eska TV	0,65%	0,64%	*0,01*	0,63%	0,63%	-
Polsat Film	0,63%	0,76%	*(0,13)*	0,73%	0,79%	*(0,06)*
Polsat Cafe	0,47%	0,38%	*0,09*	0,46%	0,40%	*0,06*
Wydarzenia24 [5]	0,29%	0,03%	*0,26*	0,10%	0,03%	*0,07*
Nowa TV[4]	0,26%	0,23%	*0,03*	0,25%	0,28%	*(0,03)*
Polsat Sport	0,24%	0,18%	*0,06*	0,33%	0,18%	*0,15*
Eleven Sports 1	0,19%	0,21%	*(0,02)*	0,20%	0,20%	-
Polsat Seriale	0,18%	0,29%	*(0,11)*	0,22%	0,22%	-
Disco Polo Music	0,16%	0,16%	-	0,14%	0,15%	*(0,01)*
Polsat Doku	0,11%	0,11%	-	0,11%	0,11%	-
Polsat Sport Extra	0,10%	0,06%	*0,04*	0,10%	0,06%	*0,04*
Polsat Music HD	0,10%	0,07%	*0,03*	0,08%	0,06%	*0,02*
Eska TV Extra	0,08%	0,08%	-	0,08%	0,09%	*(0,01)*
Polsat Rodzina	0,07%	0,06%	*0,01*	0,08%	0,05%	*0,03*
Vox Music TV	0,06%	0,12%	*(0,06)*	0,09%	0,12%	*(0,03)*
Polsat Sport News HD	0,06%	0,03%	*0,03*	0,05%	0,03%	*0,02*
Polsat News 2	0,06%	0,05%	*0,01*	0,05%	0,05%	-
Eleven Sports 2	0,05%	0,05%	-	0,05%	0,04%	*0,01*
Polsat Games	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,06%	0,05%	*0,01*

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2021[1]	2020		2021[1]	2020	
Polsat Sport Fight	0,04%	0,04%	-	0,03%	0,04%	*(0,01)*
Eska Rock TV	0,04%	0,04%	-	0,03%	0,03%	-
Polsat 1[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 1[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 2[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 3[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 4[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
TV Okazje[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Film 2[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat X[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Reality[6]	n/d	n/d	*n/d*	n/d	n/d	*n/d*
Udział w rynku reklamy[7]	**28,0%**	**28,6%**	***(0,6 p.p.)***	**28,6%**	**28,1%**	***0,5 p.p.***

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Udział w oglądalności	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2021[1]	2020		2021[1]	2020	
Polsat Comedy Central Extra[7]	0,29%	0,29%	-	0,36%	0,29%	*0,07*
Polsat JimJam	0,16%	0,19%	*(0,03)*	0,16%	0,18%	*(0,02)*
CI Polsat	0,14%	0,14%	-	0,17%	0,12%	*0,05*
Polsat Viasat Explore	0,12%	0,12%	-	0,11%	0,13%	*(0,02)*
Polsat Viasat History	0,10%	0,14%	*(0,04)*	0,12%	0,14%	*(0,02)*
Polsat Viasat Nature	0,04%	0,05%	*(0,01)*	0,05%	0,04%	*0,01*

(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 16-49 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 skonsolidowany od września 2020.

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

(6) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

(7) Szacunki własne na podstawie wstępnych estymacji Publicis Group.

(8) Kanał w portfolio od marca 2020 roku, wcześniej nadawał jako Comedy Central Family. W zestawianiu porównane pełne okresy nadawania.

Udział w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. do 2 dni, od września 2021 roku łącznie z widownią poza domem tzw. OOH) dla całej Grupy Polsat Plus wyniósł 23,3% w czwartym kwartale 2021 roku, co oznacza spadek w ujęciu rocznym o 1,7 p.p., natomiast w dwunastu miesiącach 2021 roku pozostał na stabilnym poziomie r/r i wyniósł 24,0%. 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. Trend ten znajduje odzwierciedlenie także w oglądalności naszych kanałów tematycznych, które w skali roku odnotowały wzrost o 0,6 p.p., do 15,0%, podczas gdy udział kanału głównego Polsat spadł o 0,5 p.p. r/r do poziomu 9,0%.

W czwartym kwartale 2021 w ofercie naszego kanału głównego znalazło się wiele pozycji cieszących się dużym zainteresowaniem w grupie komercyjnej. Ponieważ od września 2021 roku Polsat Media Biuro Reklamy uwzględnia przy rozliczeniach za emisje reklamowe oglądalności poza domem (OOH), przy prezentacji wyników wybranych pozycji jesiennej ramówki, tam gdzie jest to możliwe, podano wskaźniki uwzględniające ten sposób liczenia.

Niezmiennie popularne były premierowe odcinki serialu *Pierwsza miłość*, które osiągnęły udział na poziomie 13,8% w czwartym kwartale i 13,5% w dwunastu miesiącach 2021 roku. Wysoki poziom oglądalności utrzymały *Wydarzenia* z godziny 18.50, które gromadziły 14,9% widowni w czwartym kwartale i 14,1% w 2021 roku. Warto wspomnieć o emitowanym w godzinach porannych od poniedziałku do piątku bloku programów informacyjnych *Nowy Dzień z Polsat News*, który gromadził widownię dającą 11,2% udziału w czwartym kwartale i 12,4% w 2021 roku. Publicystyczny cykl *Gość Wydarzeń* o godzinie 19.30 osiągnął udział w widowni na poziomie 9,5% w czwartym kwartale i 9,1% w 2021 roku.

Na wyniki oglądalności w czwartym kwartale i dwunastu miesiącach 2021 roku wpłynęły także programy z sezonowych ramówek, które zostały zaplanowane i zrealizowane w sposób nieodbiegający od przyjętych schematów. Jednak bieżąca, nie do końca stabilna sytuacja epidemiologiczna wpłynęła na ilość imprez organizowanych w szerokiej formule z publicznością, co spowodowało, że w bieżącym roku było ich nieco mniej.

Istotną zmianą jesiennej ramówki było zastąpienie poniedziałkowego pasma filmowego *Mega Hit* programem rozrywkowym *Dancing with the stars – Taniec z gwiazdami*, który uzyskał 7,2% udziału w widowni. Dużą widownię gromadził show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*, którego piątkowe emisje dawały średnio 10,6% udziału w widowni w czwartym kwartale i 11,3% w 2021 roku. Emitowany w obydwu ramówkach reality show *Love Island* oglądany był przez 12,6% widowni w czwartym kwartale i 11,6% w 2021 roku. Inna ramówkowa pozycja, nowy serial *Kuchnia*, gromadził przy emisjach odcinków premierowych średnio 6,2% widzów w czwartym kwartale. Z kolei nadawany w obu ramówkach show *Ninja Warrior* był oglądany przez 9,9% widowni w czwartym kwartale i 10,8% w 2021 roku. Z kolei serial kryminalny *Komisarz Mama*, osiągnął udział w wysokości 5,9% w czwartym kwartale i 7,2% w 2021 roku. Wśród seriali nadawanych w sezonowych ramówkach chętnie oglądane były niezmiennie *Przyjaciółki* z 10,3% udziałem w widowni w czwartym kwartale i 10,6% w 2021 roku.

W analizowanych dwunastu miesiącach szeroką widownię przyciągały programy rozrywkowe. Warto podkreślić sukces *Polsat Superhit Festiwalu*, którego emisje z 25 i 26 czerwca osiągnęły udział w widowni na poziomie 17,9%. Wysoką oglądalność osiągnął również koncert *Przebój lata RMF FM i Telewizji Polsat* z 28 sierpnia (13,7%) i *Świętokrzyska Gala Kabaretowa* z 29 sierpnia (17,6%). Inne transmisje z wysoką oglądalnością w 2021 roku to kabarety – emitowany 31 lipca *XXVI Festiwal Kabaretu w Koszalinie* z 16,7% udziału w widowni i *Kabaret na Żywo Młodzi i Moralni* z 12 września z udziałem na poziomie 15,6%. W samym czwartym kwartale pozycje z rekordową oglądalnością to tradycyjnie emitowany 24 grudnia film *Kevin sam w domu* z udziałem w widowni na poziomie 45,1% oraz *Sylwestrowa Moc Przebojów* z 31 grudnia, która przyciągnęła 21,9% widowni.

Dystrybucja i zasięg techniczny kanałów telewizyjnych

Zasięg techniczny[1]	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2021	2020	
Polsat	99,90%	99,90%	-
TV4	99,90%	99,90%	-
Polo TV	99,10%	98,80%	*0,30*
Eska TV	99,10%	98,70%	*0,40*
Fokus TV[2]	99,00%	98,60%	*0,40*
Super Polsat	98,60%	98,30%	*0,30*
TV6	95,60%	95,70%	*(0,10)*
Nowa TV[2]	89,40%	86,70%	*2,70*
Polsat News	65,20%	67,10%	*(1,90)*
Eska TV Extra	62,00%	62,30%	*(0,30)*
Polsat 2	60,90%	61,50%	*(0,60)*
Vox Music TV	58,20%	57,20%	*1,00*
Superstacja	58,10%	56,20%	*1,90*
Polsat News 2	55,60%	56,30%	*(0,70)*
Polsat Cafe	54,20%	54,60%	*(0,40)*
Polsat Film	53,20%	54,00%	*(0,80)*
Polsat Play	52,00%	51,20%	*0,80*
Disco Polo Music	50,60%	50,50%	*0,10*
Polsat Music HD	50,60%	49,20%	*1,40*
Eska Rock TV	49,10%	48,40%	*0,70*
Polsat Seriale[3]	48,60%	50,20%	*(1,60)*
Polsat Sport	45,20%	45,00%	*0,20*
Polsat Doku	38,10%	36,40%	*1,70*
Polsat Sport Extra	37,70%	37,10%	*0,60*
Polsat Games	34,30%	30,40%	*3,90*
Polsat Rodzina	31,50%	29,70%	*1,80*
Polsat Sport News HD	31,20%	30,00%	*1,20*
Polsat Sport Fight	21,70%	20,10%	*1,60*
Eleven Sports 2	16,20%	15,50%	*0,70*
Eleven Sports 1	16,10%	15,40%	*0,70*
Polsat 1[4]	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 3[5]	n/d	n/d	*n/d*
Eleven Sports 4[5]	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 1[5]	n/d	n/d	*n/d*
Polsat Sport Premium 2[5]	n/d	n/d	*n/d*
TV Okazje[5]	n/d	n/d	*n/d*

Kanały współpracujące z Grupą Cyfrowy Polsat (niekonsolidowane)

Zasięg techniczny[1]	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2021	2020	
Polsat Comedy Central Extra[6]	51,10%	49,70%	*1,40*
Polsat Viasat History	50,60%	51,40%	*(0,80)*
Polsat JimJam	44,60%	45,20%	*(0,60)*
CI Polsat	44,40%	44,30%	*0,10*

Zasięg techniczny(1)	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2021	2020	
Polsat Viasat Nature	44,10%	44,30%	*(0,20)*
Polsat Viasat Explore	43,70%	44,20%	*(0,50)*

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

Średniomiesięczna liczba użytkowników

Według badania Mediapanel w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku średniomiesięczna liczba użytkowników stron i aplikacji grupy mediowej Polsat-Interia osiągnęła 20,2 mln, natomiast w samym czwartym kwartale 2021 roku wyniosła ponad 20,5 mln.

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których średnia miesięczna liczba użytkowników w czwartym kwartale 2021 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
	2021 (2)	2020 (2)		2021 (2)	2020 (3)	
Grupa (4)	20,54	19,73	0,81	20,23	14,72	5,51
wybrane witryny:						
interia.pl (5)	14,03	13,37	0,66	14,04	13,65	0,39
pomponik.pl (5)	6,64	5,84	0,80	6,48	4,58	1,90
polsatnews.pl	4,66	6,27	(1,61)	4,74	4,87	(0,13)
smaker.pl (5)	4,07	4,43	(0,36)	3,86	3,49	0,37
polsatsport.pl	2,29	1,65	0,64	2,28	1,04	1,24
twojapogoda.pl	1,49	1,68	(0,19)	1,86	1,36	0,50
bryk.pl (5)	2,14	2,46	(0,32)	1,76	1,77	(0,01)
polsatboxgo.pl (6)	1,62	1,66	(0,04)	1,52	1,35	0,17
deccoria.pl (5)	2,53	0,97	1,56	1,45	0,87	0,58
polsatgo.pl (7)	0,95	-	0,95	1,02	-	1,02
ding.pl (5)	0,94	0,69	0,25	0,86	0,45	0,41
opracowania.pl	0,62	0,93	(0,31)	0,65	0,88	(0,23)
okazjum.pl (5)	0,81	0,57	0,24	0,61	0,57	0,04

(1) Wskaźnik Real Users – realni użytkownicy.
(2) Dane pochodzą z badania Mediapanel.
(3) Dane łączone pochodzące z badania Gemius/PBI oraz z badania Mediapanel.
(4) Dane za okresy przed nabyciem Grupy Interia w lipcu 2020 roku dotyczą wyłącznie Grupy Polsat, dane za okresy po nabyciu Grupy Interia dotyczą Grupy Polsat-Interia.
(5) Dane za okresy przed nabyciem Grupy Interia w lipcu 2020 roku nie są sumowane do łącznego wyniku Grupy.
(6) Do końca sierpnia 2021 jako ipla.tv.
(7) Serwis wystartował 16 sierpnia 2021, uwzględniane dane za pełne miesiące, tj. począwszy od września 2021.

Średniomiesięczna liczba użytkowników (wskaźnik *real users* z badania Mediapanel) stron internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnął 20,5 mln w czwartym kwartale 2021 roku (+4,1 r/r) i 20,2 mln

w całym 2021 roku (+37,4% r/r). Skokowy wzrost w ujęciu całorocznym związany jest z nabyciem Grupy Interia.pl w lipcu 2020 roku przez Grupę Polsat Plus.

Portalem o najwyższej liczbie użytkowników był portal horyzontalny Interia.pl, który w czwartym kwartale i całym 2021 roku odnotował liczbę użytkowników na poziomie 14,0 mln, co przekłada się na wzrosty na poziomie odpowiednio +4,9% r/r i +2,9% w analizowanych okresach. Odnotowaliśmy również istotny wzrost liczby użytkowników na kilku innych serwisach. Serwis plotkarski pomponik.pl odnotował wzrost średniomiesięcznej liczby użytkowników aż o 0,8 mln w czwartym kwartale 2021 roku (+13,7% r/r) i 1,9 mln w całym 2021 roku (+41,5% r/r).

Dynamiczny procentowy wzrost liczby użytkowników zanotował serwis polsatsport.pl, osiągając wzrost na poziomie 38,8% w czwartym kwartale 2021 rok i 119,2% w całym roku 2021 w porównaniu do analogicznych okresów 2020 roku. Wzrosty na tym serwisie są wynikiem nie tylko powrotu świata sportu do normalności po zeszłorocznym okresie zatrzymania z powodu pandemii, lecz również organicznego rozwoju. Bardzo dobrą dynamikę uzyskał także serwis wnętrzarski deccoria.pl, osiągając wzrost średniej miesięcznej liczby użytkowników o 160,8% w czwartym kwartale 2021 roku i 66,7% w całym 2021 roku w stosunku do wyników z zeszłego roku. Jeden z największych spadków zanotował natomiast serwis polsatnews.pl, co tłumaczyć można spadkiem zainteresowania tematyką pandemii, który to temat powodował duże wzrosty w liczbie użytkowników w roku 2020.

Średniomiesięczna liczba odsłon

Według badania Mediapanel w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku średniomiesięczna liczba odsłon stron i aplikacji grupy mediowej Polsat-Interia osiągnęła ponad 1,9 miliarda, natomiast w czwartym kwartale 2021 roku wyniosła prawie 2,0 miliardy.

Poniższa tabela zawiera wykaz witryn, których liczba użytkowników w czwartym kwartale 2021 roku przekroczyła pół miliona. Portal Interia.pl prezentowany jest jako całość, bez rozbijania na serwisy.

Średniomiesięczna liczba odsłon (1)	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana
[mln]	2021 (2)	2020 (3)		2021 (2)	2020 (3)	
Grupa (4)	**1.963,3**	**1.713,3**	**250,0**	**1.931,5**	**883,8**	**1.047,7**
wybrane witryny:						
interia.pl (5)	960,9	917,5	43,4	990,3	877,0	113,3
pomponik.pl (5)	62,3	94,8	(32,5)	76,1	71,8	4,3
polsatnews.pl	30,3	35,4	(5,1)	29,7	30,7	(1,0)
smaker.pl (5)	23,2	27,7	(4,5)	21,5	23,5	(2,0)
polsatsport.pl	10,7	7,6	3,1	12,0	6,7	5,3
twojapogoda.pl	12,7	12,1	0,6	16,5	15,2	1,3
bryk.pl (5)	9,9	11,6	(1,7)	7,9	7,6	0,3
polsatboxgo.pl (6)	7,7	18,1	(10,4)	13,0	16,7	(3,7)
deccoria.pl (5)	5,3	2,5	2,8	3,3	2,4	0,9
polsatgo.pl (7)	3,3	-	3,3	3,5	-	3,5
ding.pl (5)	24,2	17,7	6,5	22,2	12,4	9,8
opracowania.pl	1,4	2,0	(0,6)	1,4	1,5	(0,1)
okazjum.pl (5)	15,4	10,3	5,1	10,8	7,6	3,2

(1) Wskaźnik Views – odsłony stron www.
(2) Dane pochodzą z badania Mediapanel.
(3) Dane pochodzą z badania Gemius/PBI oraz z badania Mediapanel.
(4) Dane za okresy przed nabyciem Grupy Interia w lipcu 2020 roku dotyczą wyłącznie Grupy Polsat, dane za okresy po nabyciu Grupy Interia dotyczą Grupy Polsat-Interia.

(5) Dane za okresy przed nabyciem Grupy Interia w lipcu 2020 roku nie są sumowane do łącznego wyniku Grupy.
(6) Do końca sierpnia 2021 jako ipla.tv.
(7) Serwis wystartował 16 sierpnia 2021, uwzględniane dane za pełne miesiące, tj. począwszy od września 2021.

Średniomiesięczna liczba odsłon stron internetowych należących do Grupy Polsat-Interia osiągnęła poziom blisko 2,0 mld w czwartym kwartale 2021 roku i 1,9 mld w całym 2021 roku. Są to wyniki wyższe odpowiednio o 14,6% oraz 118,5% w porównaniu do rezultatu uzyskanego w analogicznych okresach 2020 roku. Nabycie Grupy Interia.pl w lipcu 2020 roku spowodowało, iż staliśmy się jednym z wiodących wydawców internetowych w Polsce.

Portalem, który generował zdecydowanie najwyższą liczbę odsłon w analizowanym okresie, był portal horyzontalny Interia.pl. Jego treści były odwiedzane średniomiesięcznie 960,9 mln razy (+4,7% r/r) w trakcie czwartego kwartału 2021 roku i 990,3 mln razy (+12,9%) w 2021 roku. Wysoką liczbę odsłon wygenerował również serwis plotkarski pomponik.pl, który uzyskał odpowiednio średnio miesięcznie 62,3 mln (-34,3% r/r) odsłon w trakcie czwartego kwartału 2021 roku i 76,1 mln odsłon (+6,0% r/r) w 2021 roku. Dynamiczny procentowy wzrost liczby odsłon zanotował serwis polsatsport.pl, osiągając wzrosty o 40,8% r/r w czwartym kwartale 2021 roku i 79,1% r/r w całym roku 2021. Wzrosty na tym serwisie są wynikiem nie tylko powrotu świata sportu do normalności po zeszłorocznym okresie zatrzymania z powodu pandemii, lecz również organicznego rozwoju. Dużymi wzrostami liczby odsłon mogą pochwalić się także serwisy z gazetkami promocyjnymi - ding.pl i okazjum.pl. Ding.pl zanotował wzrost liczby odsłon o 6,5 mln (36,7% r/r) w czwartym kwartale 2021 roku i o 9,8 mln (79,0% r/r) w całym 2021 roku. Okazjum.pl zanotował wzrost liczby odsłon o 5,1 mln (+49,5% r/r) w czwartym kwartale 2021 roku i 3,2 mln (+42,1% r/r) w całym 2021 roku.

Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według danych Publicis Group wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2021 roku wyniosły ok. 4,4 mld zł i wzrosły rok do roku o 11,5%. Opierając się na tych estymacjach szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w 2021 roku wyniósł 28,6% i wzrósł o 0,5 p.p. w porównaniu do 28,1% w 2020 roku. W czwartym kwartale 2021 roku wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły ok. 1,4 mld zł, a nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej spadł rok do roku o 0,6 p.p. do 28,0% z 28,6% w okresie porównawczym.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2021 roku wygenerowaliśmy o około 2% EqGRP więcej niż w roku 2020.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2021 roku wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 22,6% r/r i osiągnęły wartość 4,3 mld zł. Jest to głównie efekt odbicia po ubiegłorocznym załamaniu rynku reklamowego w wyniku pandemii. Główne dwa segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 45% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 26% r/r (+25,3% w przypadku display i +28,6% w przypadku wideo). Uważamy, że po połączeniu z Grupą Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu jednej z czołowych pozycji na rynku reklamy online, będziemy w kolejnych okresach jednym z beneficjentów tych perspektywicznych segmentów rynku reklamy.

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 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 oraz

(viii) pozostałe koszty.

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

(i) utworzenie/odwrócenie odpisów aktualizujących wartość zapasów;

(ii) inne pozostałe przychody/koszty operacyjne, które nie zostały uzyskane w toku zwykłej działalności Spółki.

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

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

4.3. Przegląd sytuacji finansowej Grupy

Omówienie wyników finansowych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2021 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 2021 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2020 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 2020.

Przy analizie sytuacji finansowej Grupy nie dokonujemy eliminacji wpływu spółek nabytych ani zbytych w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2021 roku. Niemniej jednak, jeśli wpływ akwizycji lub zbycia stanowi istotny czynnik, jest to wskazane przy danej pozycji.

Dodatkowo, zarówno w roku 2020, jak i 2021 miały miejsce jednorazowe zdarzenia, które istotnie wpłynęły na wynik EBITDA Grupy w tych okresach, zaburzając jego porównywalność. W szczególności, w 2020 roku ponieśliśmy istotne koszty związane z epidemią COVID-19 (w tym darowizny), a w trzecim kwartale 2021 roku zbyliśmy udziały w spółce zależnej Polkomtel Infrastruktura. W celu zapewniania porównywalności wyniku EBITDA w analizowanych okresach, zdecydowaliśmy wykazać skorygowany wynik EBITDA – wynik w 2021 roku nie uwzględnia jednorazowego wpływu z tytułu sprzedaży udziałów w Polkomtel Infrastruktura, natomiast wynik za 2020 roku nie uwzględnia wyniku EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura oraz kosztów poniesionych w związku z epidemią COVID-19.

4.3.1. Analiza rachunku zysków i strat

Wyniki za czwarty kwartał 2021

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.265,0	3.248,2	16,8	0,5%
Koszty operacyjne	(2.810,6)	(2.731,3)	(79,3)	2,9%
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	(10,2)	-	(10,2)	n/d
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(24,4)	7,1	(31,5)	n/d
Zysk z działalności operacyjnej	**419,8**	**524,0**	**(104,2)**	**(19,9%)**
Zyski /(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	4,2	(11,5)	15,7	n/d
Koszty finansowe, netto	(6,5)	(64,9)	58,4	(90,0%)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	11,4	(45,6)	57,0	n/d
Zysk brutto za okres	**428,9**	**402,0**	**26,9**	**6,7%**
Podatek dochodowy	(95,2)	(75,3)	(19,9)	26,4%
Zysk netto za okres	**333,7**	**326,7**	**7,0**	**2,1%**
EBITDA	***881,0***	***1.126,3***	***(245,3)***	***(21,8%)***
marża EBITDA	***27,0%***	***34,7%***	***-***	***(7,7 p.p.)***
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	-	(1,1)	1,1	(100,0%)
Jednorazowy koszt na sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura	(10,2)	-	(10,2)	n/d
EBITDA skorygowana	***891,2***	***1.127,4***	***(236,2)***	***(21,0%)***
marża EBITDA skorygowana	***27,3%***	***34,7%***	***-***	***(7,4 p.p.)***
Wynik EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura	-	177,7	(177,7)	(100,0%)
EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***891,2***	***949,7***	***(58,5)***	***(6,2%)***
marża EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***27,3%***	***29,2%***	***-***	***(1,9 p.p.)***

Przychody

Nasze **całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów** wzrosły w czwartym kwartale 2021 roku o 16,8 mln zł (+0,5%) r/r, przede wszystkim na skutek silnego wzrostu przychodów detalicznych.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.730,7	1.660,1	70,6	4,3%
Przychody hurtowe	1.006,8	1.043,9	(37,1)	(3,6%)
Przychody ze sprzedaży sprzętu	408,1	424,4	(16,3)	(3,8%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,4	119,8	(0,4)	(0,3%)
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**3.265,0**	**3.248,2**	**16,8**	**0,5%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 70,6 mln zł (+4,3%) r/r dzięki skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, co znajduje odzwierciedlenie w wysokiej dynamice wzrostu ARPU we wszystkich segmentach klientów, jak również w związku z konsolidacją od lipca 2021 roku wyników spółki Premium Mobile.

Przychody hurtowe spadły o 37,1 mln zł (-3,6%) r/r. W trakcie 2021 roku odnotowywaliśmy odbicie na rynku reklamy (efekt niskiego punktu odniesienia, wywołanego pierwszymi falami epidemii COVID-19 w trakcie 2020 roku), co przełożyło się na wzrost naszych przychodów z tytułu reklamy i sponsoringu, który został jednak zniwelowany przez obniżenie stawek międzyoperatorskich MTR i FTR za terminowanie ruchu w naszej sieci przez innych operatorów, co miało związek z wejściem w życie nowej regulacji unijnej. Ponadto, w związku z przejęciem kontroli nad spółką Premium Mobile w drugim półroczu 2021 roku nastąpiła eliminacja konsolidacyjna przychodów hurtowych generowanych na transakcjach z tą spółką.

Przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się o 16,3 mln zł (-3,8%) r/r przede wszystkim w wyniku niższego wolumenu sprzedanego sprzętu. Pomimo zniesienia administracyjnych ograniczeń w handlu, wprowadzonych na skutek epidemii COVID-19, utrzymuje się zmniejszony ruch klientów w naszych punktach sprzedaży.

Pozostałe przychody ze sprzedaży pozostały na stabilnym poziomie r/r i wyniosły 119,4 mln zł.

Koszty operacyjne

Nasze **koszty operacyjne** wzrosły w czwartym kwartale 2021 roku o 79,3 mln zł (+2,9%) r/r, przede wszystkim pod wpływem wyższych kosztów technicznych i kosztów kontentu.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	801,7	615,0	186,7	30,4%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	461,2	602,3	(141,1)	(23,4%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	337,2	359,5	(22,3)	(6,2%)
Koszty kontentu	531,4	484,0	47,4	9,8%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	284,8	259,4	25,4	9,8%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	271,3	265,8	5,5	2,1%

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[%]
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	12,5	25,2	(12,7)	(50,4%)
Inne koszty	110,5	120,1	(9,6)	(8,0%)
Koszty operacyjne	**2.810,6**	**2.731,3**	**79,3**	**2,9%**

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 186,7 mln zł (+30,4%) r/r, przede wszystkim na skutek rozpoznania kosztów wynikających z zawarcia umowy dotyczącej użytkowania infrastruktury mobilnej sprzedanej na rzecz Cellnex Poland. Dodatkowo odnotowaliśmy wzrost kosztów roamingu międzynarodowego związany z większą liczbą podróży zagranicznych naszych klientów w porównaniu z rokiem 2020. Z drugiej strony wzrost ten został częściowo zniwelowany przez spadek kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, związany z regulacyjną obniżką stawek MTR/FTR.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 141,1 mln zł (-23,4%) r/r przede wszystkim w wyniku zaprzestania naliczania amortyzacji infrastruktury mobilnej w związku ze sprzedażą spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura.

Koszt własny sprzedanego sprzętu był niższy o 22,3 mln zł (-6,2%) r/r głównie w efekcie niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co koresponduje z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu wzrosły o 47,4 mln zł (+9,8%) r/r, przede wszystkim w wyniku rozpoznania wyższych kosztów produkcji własnej i amortyzacji praw sportowych oraz kosztów licencji filmowych, co odzwierciedla naszą decyzję o alokacji większych budżetów na potrzeby zwiększania atrakcyjności oferty programowej naszych kanałów telewizyjnych, jak również przeprowadzoną inwentaryzację aktywów filmowych.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 25,4 mln zł (+9,8%) r/r w związku z intensyfikacją działań marketingowych, wynikającą m.in. z procesu rebrandingu kluczowych marek naszej Grupy, oraz konsolidacją kosztów spółki Premium Mobile.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 5,5 mln zł (+2,1%) r/r. W czwartym kwartale 2021 roku zwyczajowo rozpoznaliśmy wyższe koszty związane z rezerwami na nagrody roczne dla naszych pracowników.

Zatrudnienie w Grupie spadło o 286 etatów (-3,7%) r/r, co było przede wszystkim efektem netto zbycia udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura, konsolidacji spółek nabytych w minionych 12 miesiącach, w szczególności Premium Mobile, oraz rozwoju skali działalności na rynku fotowoltaicznym.

Średnie zatrudnienie	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali w Grupie Polsat Plus[1)]	7.357	7.643	(286)	(3,7%)

(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 spadły o 12,7 mln zł (-50,4%) r/r, co wynika m.in. z utworzenia w 2021 roku niższych odpisów na należności w związku z dobrym wskaźnikiem spłacalności wierzytelności przez naszych klientów, jak również ogólną poprawą sytuacji na rynku sprzedaży wierzytelności.

Inne koszty zmniejszyły się o 9,6 mln zł (-8,0%) r/r, co wiązało się m.in. z rozpoznaniem w okresie porównawczym wyższych kosztów związanych z działalnością prowadzoną na rynku fotowoltaicznym oraz wyższych kosztów sprzedanych licencji filmowych.

W związku ze zbyciem udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura w czwartym kwartale 2021 roku rozpoznaliśmy dodatkowe, jednorazowe **koszty projektowe dotyczące procesu sprzedaży jednostki zależnej** w wysokości 10,2 mln zł.

Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 24,4 mln zł w czwartym kwartale 2021 roku w porównaniu do pozostałych przychodów operacyjnych netto na poziomie 7,1 mln zł w czwartym kwartale 2020 roku. Zmiana była przede wszystkim wynikiem utworzenia 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 4,2 mln zł w czwartym kwartale 2021 roku wobec straty na poziomie 11,5 mln zł w czwartym kwartale 2020 roku. Niższa strata rok do roku to przede wszystkim efekt korzystnej zmiany na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych w związku z mniejszą deprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w czwartym kwartale 2021 roku niż w okresie porównawczym.

Koszty finansowe netto spadły o 58,4 mln zł (-90,0%) r/r. Spadek ten wynikał m.in. z niższych kosztów obsługi zadłużenia Grupy w następstwie powrotu w 2021 roku do harmonogramowych spłat rat kapitałowych Transzy A Kredytu Terminowego. Ponadto w czwartym kwartale 2021 roku rozpoznaliśmy zysk z tytułu korzystnej zmiany wyceny instrumentów zabezpieczających (IRS) w następstwie podwyższenia przez NBP w czwartym kwartale 2021 roku stóp procentowych łącznie o 165 punktów bazowych.

Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności wyniósł w czwartym kwartale 2021 roku 11,4 mln zł w porównaniu do straty w kwocie 45,6 mln zł w okresie porównawczym. Pozycja ta odzwierciedla przede wszystkim rozpoznanie udziału w zysku spółki Asseco Poland, której jesteśmy największym akcjonariuszem. Z kolei rozpoznanie straty w czwartym kwartale 2020 roku wynikało głównie z zakończenia procesu alokacji ceny nabycia pakietu 22,95% akcji spółki Asseco Poland oraz naliczenia w ciężar czwartego kwartału 2020 roku skumulowanej 12-miesięcznej amortyzacji wycenionych w ramach tego procesu wartości niematerialnych.

Podatek dochodowy był wyższy o 19,9 mln zł (+26,4%) r/r.

W efekcie opisanych powyżej zmian **zysk netto** w czwartym kwartale 2021 roku wzrósł o 7,0 mln zł r/r do poziomu 333,7 mln zł.

Zysk EBITDA zmniejszył się o 245,3 mln zł r/r do poziomu 881,0 mln zł w czwartym kwartale 2021 roku przy marży EBITDA na poziomie 27,0% (-7,7 p.p. r/r), przede wszystkim na skutek dekonsolidacji sprzedanej spółki Polkomtel Infrastruktura.

Skorygowany wynik EBITDA z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura wyniósł w czwartym kwartale 2021 roku 891,2 mln zł i był niższy o 58,5 mln zł (-6,2%) r/r wobec poziomu 949,7 mln zł w czwartym kwartale 2020 roku, skutkując marżą EBITDA na poziomie 27,3% (-1,9 p.p. r/r).

Wyniki za rok obrotowy 2021

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[% / p.p.]
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	12.444,0	11.962,9	481,1	4,0%
Koszty operacyjne	(10.305,5)	(10.073,8)	(231,7)	2,3%
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	3.680,6	-	3.680,6	n/d
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(22,7)	(2,9)	(19,8)	>100%
Zysk z działalności operacyjnej	**5.796,4**	**1.886,2**	**3.910,2**	**>100%**
Straty z działalności inwestycyjnej, netto	(26,9)	(113,1)	86,2	(76,2%)
Koszty finansowe, netto	(178,8)	(333,0)	154,2	(46,3%)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	75,4	2,0	73,4	>100%
Zysk brutto za okres	**5.666,1**	**1.442,1**	**4.224,0**	**>100%**
Podatek dochodowy	(1.251,6)	(295,9)	(955,7)	>100%
Zysk netto za okres	**4.414,5**	**1.146,2**	**3.268,3**	**>100%**
EBITDA	***7.699,6***	***4.191,9***	***3.507,7***	***>100%***
marża EBITDA	***61,9%***	***35,0%***	***-***	***26,9 p.p***
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	-	(45,9)	45,9	(100,0%)
Jednorazowy zysk ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura	3.680,6	-	3.680,6	n/d
EBITDA skorygowana	***4.019,0***	***4.237,8***	***(218,8)***	***(5,2%)***
marża EBITDA skorygowana	***32,3%***	***35,4%***	***-***	***(3,1 p.p.)***
Wynik EBITDA spółki Polkomtel Infrastruktura	366,9	672,5	(305,6)	(45,4%)
EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***3.652,1***	***3.565,3***	***86,8***	***2,4%***
marża EBITDA skorygowana z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura	***29,3%***	***29,8%***	***-***	***(0,5 p.p.)***

Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły w 2021 roku o 481,1 mln zł (+4,0%) r/r.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.767,0	6.480,4	286,6	4,4%
Przychody hurtowe	3.678,8	3.526,7	152,1	4,3%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.450,3	1.596,7	(146,4)	(9,2%)
Pozostałe przychody ze sprzedaży	547,9	359,1	188,8	52,6%
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	**12.444,0**	**11.962,9**	**481,1**	**4,0%**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych wzrosły o 286,6 mln zł (+4,4%) r/r przede wszystkim w wyniku skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, co znajduje odzwierciedlenie w wysokiej dynamice wzrostu ARPU we wszystkich segmentach klientów, jak również w związku z konsolidacją od lipca 2021 roku wyników spółki Premium Mobile.

Przychody hurtowe wzrosły o 152,1 mln zł (+4,3%) r/r. Znaczący wzrost przychodów z tytułu reklamy i sponsoringu po ich ubiegłorocznym spadku w związku z wybuchem epidemii COVID-19, jak również efekt konsolidacji wyników Grupy Interia.pl od lipca 2020 roku w pełni skompensowały ubytek przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich w następstwie obniżenia od 1 lipca 2021 roku stawek za terminowanie ruchu w naszej sieci przez innych operatorów (stawki MTR i FTR), co miało związek z wejściem w życie nowej regulacji unijnej.

Przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się o 146,4 mln zł (-9,2%) r/r wyniku niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co spowodowane było głównie obowiązującymi w pierwszych miesiącach 2021 roku administracyjnymi ograniczeniami w handlu, wprowadzonymi na skutek epidemii COVID-19. Zwracamy uwagę, że w 2020 roku punkt odniesienia w tej kategorii przychodowej był szczególnie wysoki z uwagi na dynamiczny wzrost sprzedaży realizowany wówczas przez Grupę Polsat Plus.

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 188,8 mln zł (+52,6%) r/r przede wszystkim w wyniku rozpoznania wyższych przychodów z tytułu działalności na rynku fotowoltaicznym.

Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne wzrosły w 2021 roku o 231,7 mln zł (+2,3%) r/r.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	2.849,7	2.460,9	388,8	15,8%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.903,2	2.305,7	(402,5)	(17,5%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.200,7	1.338,2	(137,5)	(10,3%)
Koszty kontentu	1.826,9	1.638,4	188,5	11,5%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	1.025,0	963,2	61,8	6,4%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	946,9	905,9	41,0	4,5%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	95,4	128,9	(33,5)	(26,0%)
Inne koszty	457,7	332,6	125,1	37,6%
Koszty operacyjne	**10.305,5**	**10.073,8**	**231,7**	**2,3%**

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 388,8 mln zł (+15,8%) r/r, przede wszystkim na skutek rozpoznania w drugim półroczu 2021 roku dodatkowych kosztów wynikających z zawarcia umowy dotyczącej użytkowania infrastruktury mobilnej, sprzedanej w lipcu 2021 roku na rzecz Cellnex Poland. Dodatkowo odnotowaliśmy wzrost kosztów roamingu międzynarodowego związany z większą liczbą podróży zagranicznych naszych klientów w porównaniu z rokiem 2020. Czynniki te zostały częściowo zniwelowane przez spadek kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, związany z regulacyjną obniżką stawek MTR/FTR.

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 402,5 mln zł (-17,5%) r/r przede wszystkim w wyniku zaprzestania naliczania od marca 2021 roku amortyzacji aktywów należących do Polkomtel Infrastruktura w związku z przeznaczeniem ich do sprzedaży.

Koszt własny sprzedanego sprzętu był niższy o 137,5 mln zł (-10,3%) r/r w efekcie niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co koresponduje z niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu.

Koszty kontentu wzrosły o 188,5 mln zł (+11,5%) r/r przede wszystkim w wyniku rozpoznania wyższych kosztów produkcji własnej, jak również emisji większej liczby wydarzeń sportowych oraz filmów niż w 2020 roku, w którym nastąpił wybuch epidemii COVID-19. Odnotowujemy również wzrost kosztów licencji programowych, co jest efektem wybierania przez naszych klientów coraz bogatszych pakietów płatnej telewizji.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 61,8 mln zł (+6,4%) r/r głównie na skutek wzrostu intensywności naszych działań marketingowych, w szczególności związanych z procesem rebrandingu kluczowych marek Grupy, jak również w związku z konsolidacją od lipca 2021 roku kosztów spółki Premium Mobile.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 41,0 mln zł (+4,5%) r/r, m.in. z powodu wzrostu średniego zatrudnienia w Grupie o 96 etatów (+1,3%) r/r.

Wzrost zatrudnienia w Grupie to efekt netto z jednej strony konsolidacji nowo nabytych spółek, w szczególności Grupy Interia.pl od lipca 2020 roku, TV Spektrum od września 2020 roku i Premium Mobile od lipca 2021 roku i wzrostu zatrudnienia w spółce Esoleo, a z drugiej spadku zatrudnienia wynikającego ze zbycia udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura.

Średnie zatrudnienie	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2021	2020	[etaty]	[%]
Nieprodukcyjni pracownicy stali w Grupie Polsat Plus[1)]	7.498	7.402	96	1,3%

(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 spadły o 33,5 mln zł (-26,0%) r/r, co wynika, m.in. z ogólnej poprawy sytuacji na rynku sprzedaży wierzytelności. Zwracamy uwagę, że w 2020 roku punkt odniesienia był wysoki z uwagi na utworzone wówczas wyższe odpisy na należności wynikające ze zmiany modelu odzyskiwania przeterminowanych należności.

Inne koszty wzrosły o 125,1 mln zł (+37,6%) r/r, głównie w związku z ujęciem kosztów związanych z intensyfikacją działalności na rynku fotowoltaicznym w 2021 roku.

W związku ze zbyciem udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura w 2021 roku rozpoznaliśmy jednorazowy **zysk ze sprzedaży jednostki zależnej** w wysokości 3.680,6 mln zł.

Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 22,7 mln zł w porównaniu do 2,9 mln zł w 2020 roku. Zmiana była przede wszystkim wynikiem utworzenia wyższych rezerw na poczet ewentualnej konieczności poniesienia kar nałożonych w przeszłości na wybrane spółki z Grupy przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Strata z działalności inwestycyjnej, netto wyniosła 26,9 mln zł w 2021 roku wobec straty na poziomie 113,1 mln zł w 2020 roku. Był to przede wszystkim efekt rozpoznania niższej niż w okresie porównawczym straty na poziomie niezrealizowanych różnic kursowych związanych m.in. z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS oraz zobowiązań dotyczących zakupu wybranych pozycji kontentu sportowego, co spowodowane było aprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w 2021 roku w porównaniu do jego silnej deprecjacji w 2020 roku.

Koszty finansowe netto spadły o 154,2 mln zł (-46,3%) r/r. Spadek ten wynikał m.in. z niższych kosztów obsługi zadłużenia w następstwie utrzymywania przez NBP przez większość 2021 roku niskich stóp procentowych, jak również powrotu w 2021 roku do harmonogramowych spłat rat kapitałowych Transzy A Kredytu. Ponadto w 2021 roku rozpoznaliśmy zysk w wysokości 78,6 mln zł z tytułu korzystnej zmiany wyceny instrumentów zabezpieczających (IRS) w następstwie podwyższenia przez NBP stóp procentowych w 2021 roku łącznie o 165 punktów bazowych, podczas gdy w 2020 roku z tego samego tytułu rozpoznaliśmy koszt w wysokości 70,5 mln zł w związku z implementowanymi wówczas cięciami stóp procentowych.

Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności wyniósł 75,4 mln zł w porównaniu do zysku w kwocie 2,0 mln zł w 2020 roku. Pozycja ta odzwierciedla przede wszystkim rozpoznanie udziału w zysku spółki Asseco Poland, której jesteśmy największym akcjonariuszem z pakietem 22,95% akcji. Niski punkt odniesienia w 2020 roku wynikał z zakończenia procesu alokacji ceny nabycia pakietu 22,95% akcji spółki Asseco Poland oraz naliczenia 12-miesięcznej amortyzacji wycenionych w ramach tego procesu wartości niematerialnych.

Podatek dochodowy był wyższy o 955,7 mln zł r/r na skutek rozpoznania w 2021 roku podatku dochodowego z tytułu jednorazowego zysku ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura, który będzie podlegać rozliczeniu gotówkowemu w pierwszej połowie 2022 roku.

W efekcie opisanych powyżej zmian **zysk netto** w 2021 roku wzrósł o 3.268,3 mln zł r/r do poziomu 4.414,5 mln zł.

Zysk EBITDA wzrósł o 3.507,7 mln zł r/r do poziomu 7.699,6 mln zł w 2021 roku przy marży EBITDA na poziomie 61,9% (+26,9 p.p. r/r). Motorem wzrostu było przede wszystkim rozpoznanie jednorazowego zysku ze sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura w 2021 roku w kwocie 3.680,6 mln zł.

Skorygowany wynik EBITDA z wykluczeniem wyniku spółki Polkomtel Infrastruktura wyniósł w 2021 roku 3.652,1 mln zł i był wyższy o 86,8 mln zł (+2,4%) r/r wobec poziomu 3.565,3 mln zł w okresie porównawczym, skutkując marżą EBITDA na poziomie 29,3% (-0,5 p.p. r/r).

4.3.2. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: segmencie usług B2C i B2B i segmencie mediowym: telewizja i online.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczącej głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, 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 Smart TV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, w przypadku których przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- 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.

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 dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 [mln PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment 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[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.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku alokowane do segmentu usług B2C i B2B oraz segmentu mediowego nie są w pełni porównywalne do danych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 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 2020.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 [mln PLN]	Segment usług B2C i B2B	Segment mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.167,1	1.795,8	-	11.962,9
Sprzedaż pomiędzy segmentami	63,7	211,1	(274,8)	-
Przychody ze sprzedaży	**10.230,8**	**2.006,9**	**(274,8)**	**11.962,9**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.631,6**	**606,2**	**-**	**4.237,8**
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	41,8	4,1	-	45,9
EBITDA (niebadana)	**3.589,8**	**602,1**	**-**	**4.191,9**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.238,3	67,4	-	2.305,7
Zysk z działalności operacyjnej	**1.351,5**	**534,7**	**-**	**1.886,2**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.112,4	105,5	-	1.217,9
Nabycie zestawów odbiorczych	147,5	-	-	147,5
Na dzień 31 grudnia 2020				
Aktywa segmentu, w tym:	27.448,6	5.717,2[1)]	(50,8)	33.115,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.257,8	5,9	-	1.263,7

1) Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 10,8 mln zł.

4.3.3. Analiza sytuacji finansowej Grupy

Suma bilansowa Grupy Polsat Plus na dzień 31 grudnia 2021 roku wynosiła 32.237,0 mln zł i była o 878,0 mln zł (-2,7%) niższa względem poziomu z dnia 31 grudnia 2020 roku.

Aktywa

[mln PLN]	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	284,0	293,4	(9,4)	(3,2%)
Inne rzeczowe aktywa trwałe	3.326,9	5.391,0	(2.064,1)	(38,3%)
Wartość firmy	10.802,0	11.808,4	(1.006,4)	(8,5%)
Relacje z klientami	1.005,7	1.412,7	(407,0)	(28,8%)
Marki	2.069,6	2.031,7	37,9	1,9%
Inne wartości niematerialne	2.374,1	2.616,4	(242,3)	(9,3%)
Prawa do użytkowania	696,5	1.519,4	(822,9)	(54,2%)
Długoterminowe aktywa programowe	739,4	282,5	456,9	>100%
Nieruchomości inwestycyjne	28,4	50,0	(21,6)	(43,2%)
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	73,5	93,5	(20,0)	(21,4%)
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	777,1	832,0	(54,9)	(6,6%)
Inne aktywa długoterminowe, w tym	1.902,3	1.283,6	618,7	48,2%
udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	*1.764,4*	*1.257,8*	506,6	40,3%

[mln PLN]	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*23,0*	*0,4*	*22,6*	*(>100%)*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	80,2	223,2	(143,0)	(64,1%)
Aktywa trwałe razem	**24.159,7**	**27.837,8**	**(3.678,1)**	**(13,2%)**
Krótkoterminowe aktywa programowe	630,6	413,2	217,4	52,6%
Aktywa z tytułu kontraktów	418,0	537,7	(119,7)	(22,3%)
Zapasy	595,7	299,4	296,3	99,0%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	2.450,3	2.390,4	59,9	2,5%
Należności z tytułu podatku dochodowego	4,5	9,0	(4,5)	(50,0%)
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	226,8	222,4	4,4	2,0%
Pozostałe aktywa obrotowe	107,1	39,3	67,8	>100%
w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	*60,9*	*2,0*	*58,9*	>100%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3.632,4	1.355,4	2.277,0	*>100%*
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,9	10,4	1,5	14,4%
Aktywa obrotowe razem	**8.077,3**	**5.277,2**	**2.800,1**	**53,1%**
Aktywa razem	**32.237,0**	**33.115,0**	**(878,0)**	**(2,7%)**

Wartość aktywów trwałych zmniejszyła się o 3.678,1 mln zł (-13,2%) r/r i w 2021 roku stanowiła 74,9% sumy bilansowej, podczas gdy na koniec 2020 roku stanowiła 84,1% sumy bilansowej. Na spadek wartości aktywów trwałych wpłynęła przede wszystkim finalizacja, w trzecim kwartale 2021 roku, transakcji sprzedaży spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura, będącej właścicielem części mobilnej sieci telekomunikacyjnej Grupy Polsat Plus, co odzwierciedliło się w szczególności na pozycjach **„Inne rzeczowe aktywa trwałe"** i **„Prawa do użytkowania"**. Na dzień 31 grudnia 2021 roku odnotowaliśmy **wzrost wartości innych aktywów długoterminowych** o 618,7 mln zł (+48,2%) r/r. Pozycja ta obejmuje głównie wartość 22,95% pakietu akcji spółki Asseco Poland nabytego w 2019 roku oraz wartość 10% pakietu akcji spółki eObuwie.pl nabytego w czerwcu 2021 roku za kwotę 500,0 mln zł. Dodatkowo, w trakcie 2021 roku odnotowaliśmy **wzrost wartości długoterminowych aktywów programowych** o 456,9 mln zł, co związane było głównie z zakupem dodatkowych praw sportowych. Ponadto, w trakcie 2021 roku odnotowaliśmy **spadek wartości relacji z klientami** o 407,0 mln zł (-28,8%) i **innych wartości niematerialnych** (głównie koncesji telekomunikacyjnych) o 242,3 mln zł (-9,3%) w wyniku sukcesywnego naliczania amortyzacji. Z kolei **spadek wartości firmy** (ang. *goodwill*) o 1.006,4 mln zł (-8,5%) wynika głównie z alokowania części tej pozycji bilansowej do sprzedanych aktywów spółki Polkomtel Infrastruktura.

Wartość aktywów obrotowych wzrosła o 2.800,1 mln zł (+53,1%) w trakcie 2021 roku i stanowiła 25,1% sumy bilansowej Grupy. Na wzrost wartości aktywów obrotowych wpłynęło przede wszystkim **wyższe** o 2.277,0 mln zł **saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów**, wynikające głównie z rozliczenia transakcji sprzedaży spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura. Dodatkowo, w trakcie 2021 roku odnotowaliśmy **wzrost zapasów** o 296,3 mln (+99,0%) wynikający z naszego wejścia w działalność na rynku sprzedaży instalacji fotowoltaicznych, jak również podjęcia decyzji o zwiększeniu zapasów sprzętu telekomunikacyjnego i komponentów do dekoderów z uwagi na utrzymujące się globalne problemy z

zachowaniem ciągłości łańcuchów dostaw oraz **wzrost wartości krótkoterminowych aktywów programowych** o 217,4 mln zł, co związane było głównie z zakupem dodatkowych praw sportowych.

Pasywa

[mln PLN]	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020	Zmiana [mln PLN]	Zmiana [%]
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	32,1	21,2	10,9	51,4%
Pozostałe kapitały	2.801,3	99,7	2.701,6	>100%
Zyski zatrzymane	7.823,6	7.112,3	711,3	10,0%
Akcje własne	(2.461,0)	-	(2.461,0)	n/d
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	**15.395,6**	**14.432,8**	**962,8**	**6,7%**
Udziały niekontrolujące	(11,0)	(6,6)	(4,4)	66,7%
Kapitał własny razem	**15.384,6**	**14.426,2**	**958,4**	**6,6%**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	7.671,8	8.887,8	(1.216,0)	(13,7%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.942,1	1.959,2	(17,1)	(0,9%)
Zobowiązania z tytułu leasingu	497,5	1.140,5	(643,0)	(56,4%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	-	136,7	(136,7)	(100,0%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	794,9	902,1	(107,2)	(11,9%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	319,8	388,1	(68,3)	(17,6%)
w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*-*	*16,8*	*(16,8)*	*(100%)*
Zobowiązania długoterminowe razem	**11.226,1**	**13.414,4**	**(2.188,3)**	**(16,3%)**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.072,7	753,0	319,7	42,5%
Zobowiązania z tytułu obligacji	66,4	38,7	27,7	71,6%
Zobowiązania z tytułu leasingu	201,1	432,5	(231,4)	(53,5%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	139,9	126,7	13,2	10,4%
Zobowiązania z tytułu kontraktów	650,8	675,6	(24,8)	(3,7%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	2.531,2	2.155,3	375,9	17,4%
w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych	*-*	*39,2*	*(39,2)*	*(100%)*
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy	-	415,7	(415,7)	(100,0%)
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.	-	548,0	(548,0)	(100,0%)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	964,2	128,9	835,3	>100%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	**5.626,3**	**5.274,4**	**351,9**	**6,7%**
Zobowiązania razem	**16.852,4**	**18.688,8**	**(1.836,4)**	**(9,8%)**
Pasywa	**32.237,0**	**33.115,0**	**(878,0)**	**(2,7%)**

Wartość kapitału własnego wzrosła o 958,4 mln zł (+6,6%) w trakcie 2021 roku, do poziomu 15.384,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku. Na zmianę wartości tej pozycji bilansu z jednej strony pozytywnie przełożyło się wypracowanie zysku za 2021 roku w wysokości 4.414,5 mln zł, co zostało częściowo skompensowane rozpoznaniem i rozliczeniem zobowiązania dywidendowego za 2020 rok w kwocie 767,5 mln zł oraz rozliczeniem nabycia akcji własnych w kwocie 2.461,0 mln zł.

Łączne zobowiązania spadły o 1.836,4 mln zł (-9,8%) r/r i wyniosły 16.852,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku, z czego 5.626,3 mln zł stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, a 11.226,1 mln zł - zobowiązania długoterminowe (odpowiednio 33,4% i 66,6% ogółu zobowiązań). W stosunku do stanu na koniec grudnia 2020 roku **wartość zobowiązań krótkoterminowych wzrosła** o 351,9 mln zł (+6,7%), podczas gdy wartość **zobowiązań długoterminowych spadła** o kwotę 2.188,3 mln zł (-16,3%). Najistotniejszymi czynnikami stojącymi za spadkiem wartości zobowiązań długoterminowych były: rozpoznanie niższych zobowiązań z tytułu leasingu w związku ze zbyciem spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura, dokonana płatność przedostatniej raty za koncesję UMTS oraz harmonogramowe spłaty rat kapitałowych Transzy A Kredytu Terminowego i całkowita spłata kredytu rewolwingowego. Natomiast na wzrost zobowiązań krótkoterminowych wpłynęło w szczególności wyższe o 835,3 mln zł zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego, przede wszystkim w następstwie finalizacji transakcji sprzedaży Polkomtel Infrastruktura, które zostanie rozliczone w pierwszej połowie 2022 roku. Równocześnie zakończenie procesu wezwania na akcje spółki Netia w lutym 2021 roku obniżyło poziom zobowiązań krótkoterminowych w porównaniu do poziomu z końca grudnia 2020 roku o 548,0 mln zł, a dokonana w styczniu 2021 roku wypłata drugiej transzy dywidendy za 2019 rok obniżyła zobowiązanie wobec Akcjonariuszy Spółki z tytułu dywidendy o kwotę 415,7 mln zł.

W związku z zakończonym procesem sprzedaży spółki zależnej Polkomtel Infrastruktura na dzień 31 grudnia 2021 roku **wartość zobowiązań z tytułu leasingu (krótko- i długoterminowego)** była niższa o 874,4 mln zł (-55,6%) w porównaniu do poziomu na koniec grudnia 2020 roku.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku wartość **zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko- i długoterminowych)** była niższa o 896,3 mln zł (-9,3%) r/r, co było efektem harmonogramowych spłat rat kapitałowych Kredytu Terminowego i całkowitej spłaty na dzień 31 grudnia 2021 roku zadłużenia z tytułu kredytu rewolwingowego.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku wartość **zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań** wzrosła o 375,9 mln zł (+17,4%) w stosunku do stanu na koniec grudnia 2020 roku, głównie w związku ze wzrostem zobowiązań z tytułu zakupu aktywów programowych, co odzwierciedlone jest również w wyższym saldzie aktywów programowych.

Wartość **zobowiązań (krótko- i długoterminowych) z tytułu koncesji UMTS** spadła o 123,5 mln zł (-46,9%) r/r w wyniku dokonania kolejnej, przedostatniej płatności z tytułu koncesji UMTS we wrześniu 2021 roku.

Zobowiązania umowne

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2021 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 2021	31 grudnia 2020
Do roku	205,0	182,9
1 do 5 lat	366,1	315,6
Powyżej 5 lat	35,5	45,1

Razem	**606,6**	**543,6**

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

[mln PLN]	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Do roku	9,7	22,1
1 do 5 lat	-	0,2
Razem	**9,7**	**22,3**

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 243,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku (313,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2020 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 31,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2021 roku (64,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2020 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

[mln PLN]	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Do roku	125,6	126,0
1 do 5 lat	376,7	503,9
Razem	**502,3**	**629,9**

4.3.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane skonsolidowanych przepływów pieniężnych za lata 2021 i 2020.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2021	*2020*	[mln PLN]	[% / p.p.]
Zysk netto za okres	4.414,5	1.146,2	3.268,3	>100%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	**3.234,3**	**3.251,7**	**(17,4)**	**(0,5%)**
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	**4.327,9**	**(1.786,3)**	**6.114,2**	**n/d**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	*(1.158,8)*	*(1.217,9)*	*59,1*	*(4,9%)*
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych / przychody	*9,3%*	*10,2%*	n/d	*(0,9 p.p.)*
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	**(5.282,9)**	**(856,0)**	**(4.426,9)**	**(>100%)**
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	2.279,3	609,4	1.669,9	>100%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.365,8	753,1	612,7	81,4%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	**3.644,3**	**1.365,8**	**2.278,5**	**>100%**

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

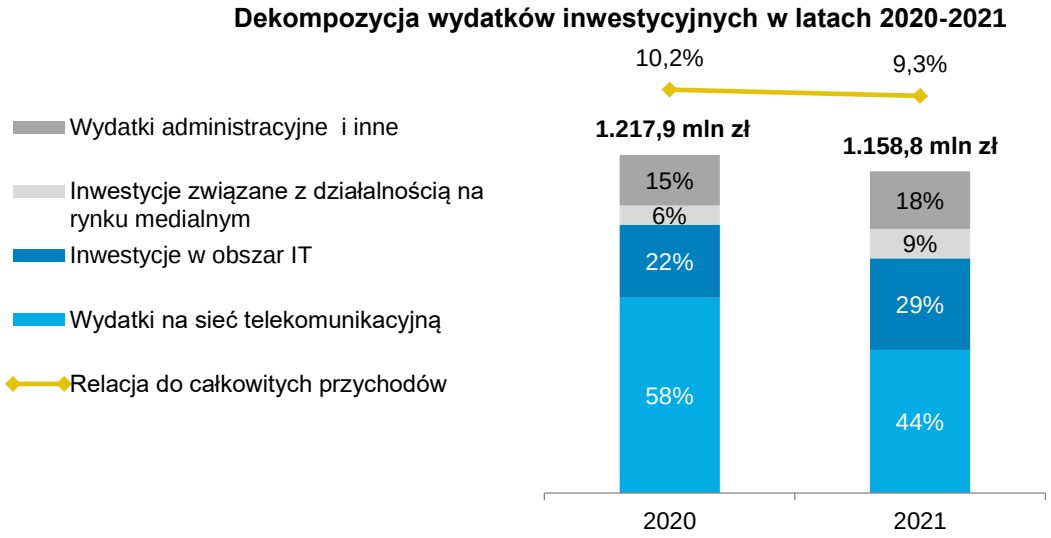
Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 3.234,3 mln zł w 2021 roku i była niższa o 17,4 mln zł (-0,5%) r/r. Zmiana ta była spowodowana niższym skorygowanym wynikiem EBITDA w 2021 roku (głównie w efekcie sprzedaży i dekonsolidacji wyników spółki Polkomtel Infrastruktura), jak również istotnym wzrostem stanu zapasów, które zostały zwiększone w związku z utrzymującymi się w gospodarce światowej problemami z zachowaniem ciągłości łańcuchów dostaw, i wyższymi płatnościami za licencje filmowe i sportowe. Wyższe wypływy operacyjne zostały częściowo zniwelowane mniejszym niż w 2020 spadkiem wartości zobowiązań i rezerw oraz niższym rozliczonym podatkiem dochodowym.

Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych netto pozyskanych z działalności inwestycyjnej wyniosła 4.327,9 mln zł w 2021 roku wobec 1.786,3 mln zł środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej w 2020 roku. Powyższa zmiana była głównie wynikiem uzyskania wpływów ze zbycia udziałów w spółce zależnej Polkomtel Infrastruktura, co skompensowało w pełni wypływ środków pieniężnych związany z nabyciem 10% pakietu akcji spółki eObuwie.pl, kontynuacją zwiększania naszego zaangażowania w akcjonariat spółki zależnej Netia oraz innymi projektami akwizycyjnymi.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w 2021 roku wyniosły 1.158,8 mln zł i były niższe o 59,1 mln zł (-4,9%) r/r, co było efektem zmiany profilu inwestycyjnego Grupy w związku ze zbyciem spółki Polkomtel Infrastruktura, zajmującej się rozbudową i utrzymaniem naszej mobilnej sieci dostępowej. W 2021 roku wydatki te obejmowały w szczególności:

- wydatki związane z rozbudową i utrzymaniem infrastruktury, w tym: roll-out mobilnej sieci dostępowej w technologii 5G w oparciu o pasmo 2600 MHz TDD (przy czym należy zwrócić uwagę, iż wpływ tego czynnika odnotowywany był w pierwszej połowie 2021 roku, czyli do momentu sprzedaży spółki Polkomtel Infrastruktura), rozbudowę sieci rdzeniowej, światłowodów, radiolinii i węzłów transmisyjnych celem zwiększenia pojemności dla transmisji danych;
- wydatki związane z kontynuowanym projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie;
- wydatki związane z procesem sukcesywnej wymiany floty samochodowej i wyposażenia naszych punktów sprzedaży;
- wydatki na rozwój naszych usług kontentowych, w tym m.in. w rozwój projektów internetowych, dekoderów oraz rozbudowę funkcjonalności w aplikacjach i platformach streamingowych, zakup dodatkowego wozu transmisyjnego, wyposażenie studiów telewizyjnych;
- koszty związane z budową centrum danych Netii oraz budową kompleksu budynków przy ul. Puławskiej w Warszawie;
- inne wydatki o charakterze administracyjnym.



Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 5.282,9 mln zł w 2021 roku i była wyższa rok do roku o 4.426,9 mln zł. Na zwiększenie tej pozycji w 2021 roku wpłynęło m.in. nabycie akcji własnych za kwotę 2.464,0 mln zł, wypłata drugiej z dwóch transz dywidendy za 2019 rok w wysokości 415,7 mln zł i dywidendy za 2020 rok w kwocie 767,5 mln zł, pełna spłata kredytu rewolwingowego oraz powrót do regularnych, kwartalnych spłat Transzy A Kredytu Terminowego.

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 (opisanych poniżej) powinny być wystarczające na sfinansowanie naszych przyszłych potrzeb związanych z bieżącą działalnością, rozwojem świadczonych przez nas usług, obsługą zadłużenia oraz realizacją większości założeń inwestycyjnych w obszarze działalności Grupy.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie zadłużenia finansowego Grupy na dzień 31 grudnia 2021 roku.

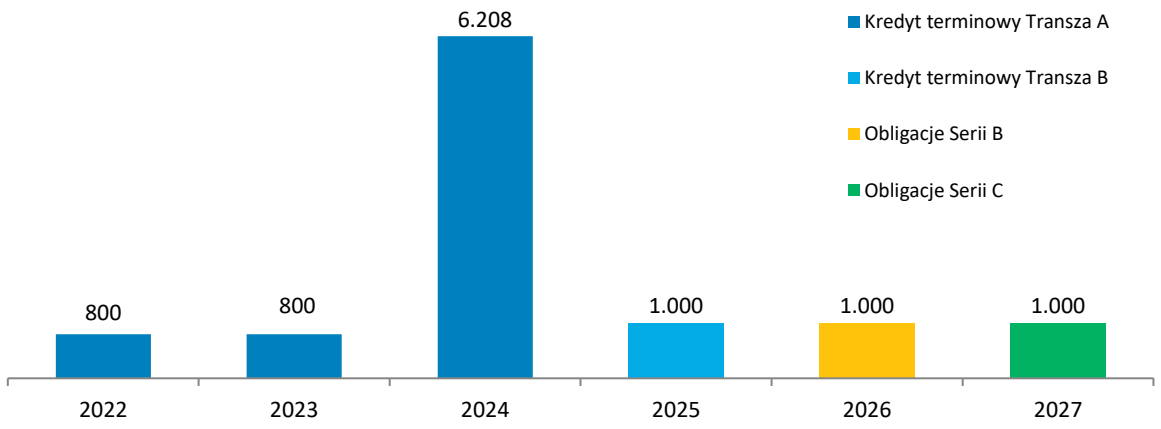
	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2021 r. [mln PLN]	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Kredyt Terminowy (Transza A i B)	8.738,8	WIBOR + marża	Transza A - 2024 Transza B - 2025
Kredyt Rewolwingowy	-	WIBOR + marża	
Obligacje (Seria B i C)	2.008,5	Seria B: WIBOR+1,75% Seria C: WIBOR+1,65%	Seria B - 2026 Seria C - 2027
Leasing i inne	704,3	-	-
Zadłużenie brutto	**11.451,6**	**-**	**-**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty(1)	(3.644,3)	-	-
Zadłużenie netto	**7.807,3**	**-**	**-**
EBITDA LTM	7.699,6	-	-
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	**1,01x**	**-**	**-**
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji (2)	-	5,1%	-

(1) Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.

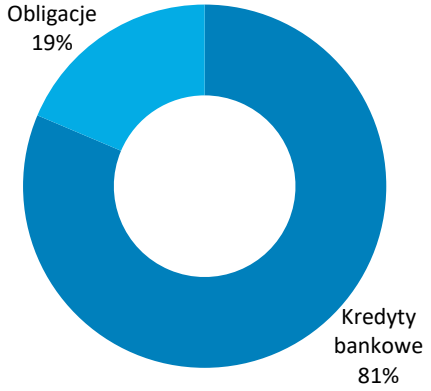
(2) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B i Obligacji Serii C, wg stanu na dzień 15 marca 2022 roku przy WIBOR 1M na poziomie 3,71% i WIBOR 6M 4,69%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

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 2021 roku.

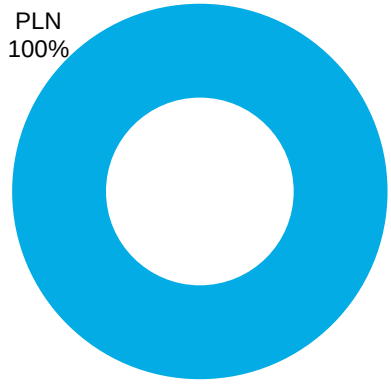
Struktura zapadalności zadłużenia na dzień 31 grudnia 2021 r. [mln PLN]



Struktura rodzajowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2021 r.



Struktura walutowa zadłużenia na dzień 31 grudnia 2021 r.



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopą procentową od SFA z późniejszymi zmianami, aktywnie stosujemy strategie hedgingowe oparte o instrumenty pochodne, w szczególności swapy (IRS). Na dzień 31 grudnia 2021 roku otwarte i zawarte na przyszłe okresy przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR, zapadające w różnych okresach w latach 2022-2024, opiewały maksymalnie na łączną kwotę 2.375,0 mln zł.

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów finansowania zawartych przez Spółkę lub spółki z Grupy, które pozostają w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania.

Umowa Kredytów

W dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Spółką jako kredytobiorcą wraz z Telewizją Polsat, Cyfrowym Polsatem Trade Marks, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2, BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz jako Agent Zabezpieczeń (ang. Security Agent) („Umowa Kredytów CP”).

Ponadto w dniu 21 września 2015 roku została zawarta umowa kredytów (ang. *Senior Facilities Agreement*) między Polkomtel jako kredytobiorcą wraz z Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental, Plus TM Group a wymienionym wyżej konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 mln zł. Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego do

maksymalnej kwoty w wysokości 10.300,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700,0 mln zł.

Środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów z dnia 11 kwietnia 2014 roku, zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych. Środki udostępnione w ramach Umowy Kredytów PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów niepodporządkowanych z dnia 17 czerwca 2013 roku zawartej między Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4 a konsorcjum polskich i zagranicznych banków oraz instytucji finansowych (spłata nastąpiła dnia 28 września 2015 roku) oraz spłatę całości zadłużenia z tytułu Obligacji Senior Notes PLK (spłata nastąpiła dnia 29 stycznia 2016 roku). Ponadto Grupa wykorzystuje środki pozyskane w ramach Umowy Kredytów CP i Umowy Kredytów PLK na finansowanie ogólnych potrzeb korporacyjnych.

W związku z umorzeniem w dniu 1 lutego 2016 roku Obligacji Senior Notes PLK, do Umowy Kredytów CP zostały wprowadzone zmiany przewidziane w Umowie Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku (szczegóły przedstawione zostały w raporcie bieżącym nr 42/2015 z dnia 21 września 2015 roku). W szczególności wprowadzone zmiany dotyczyły podwyższenia maksymalnej wartości kredytu terminowego do 11.500,0 mln zł, a kredytu rewolwingowego do 1.000,0 mln zł oraz spłaty z udostępnionych środków całości zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów PLK. Ponadto do Umowy Kredytowej CP przystąpił Polkomtel oraz pozostałe spółki z Grupy, które były stronami Umowy Kredytów PLK, w charakterze kredytobiorcy i gwaranta lub gwaranta i ustanowione zostały dodatkowe zabezpieczenia wymagane Umową Zmieniającą i Konsolidującą.

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów CP. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia terminu spłaty kredytu terminowego do 30 września 2022 roku, co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, poniżej którego Spółka nie będzie zobowiązana do ustanawiania lub utrzymywania zabezpieczeń w związku z Umową Kredytów CP (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów CP) z 1,75:1 na 3,00:1.

Do Umowy Kredytów CP zmienionej obiema wyżej opisanymi Umowami Zmieniającymi i Konsolidującymi będziemy odnosić się jako do „Umowy Kredytów", a do kredytu terminowego i kredytu rewolwingowego udzielonych na podstawie tej umowy, odpowiednio „Transza A Kredytu Terminowego" i „Kredyt Rewolwingowy".

W dniu 27 kwietnia 2020 roku została zawarta Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadzająca kolejne zmiany do Umowy Kredytów. Wprowadzone zmiany dotyczyły m.in. wydłużenia spłaty kredytu terminowego do 30 września 2024 roku co pociągnęło za sobą zmianę harmonogramu spłat oraz wprowadzone zostały zmiany związane z implementacją standardu MSSF 16, w szczególności odpowiednie podwyższenie poziomu wybranych wskaźników finansowych o 0,3:1 m.in. na potrzeby określenia pułapu określającego możliwość wypłaty dywidendy, pułapów warunkujących zmianę marży (ang. Margin Grid) przy zachowaniu nominalnych poziomów marży na 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 4.4.6. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej Grupy – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji*.

Zgodnie z zapisami Umowy Kredytów oraz Trzeciej Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, w przypadku gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie równy lub niższy niż 3,30:1, Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) ustanowionych w związku z Umową Kredytów. Zwolnione zabezpieczenie będzie musiało zostać ponownie ustanowione w przypadku, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,30:1. Ponadto w przypadku, gdy określone podmioty z Grupy zaciągną zabezpieczone zadłużenie, na rzecz Agenta Zabezpieczeń (działającego m.in. na rzecz kredytodawców z tytułu Umowy Kredytów) zostanie ustanowione takie samo zabezpieczenie na zasadach równorzędności (pari passu).

Ponadto, zgodnie z postanowieniami Umowy Kredytów, Spółka oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą 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:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii B podlegających przedterminowemu wykupowi
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii B wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii B nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

(i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach

(ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności

(iii) udzielania pożyczek

(iv) rozporządzania aktywami

(v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat

(vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz

(vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii B, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii B.

Obligacje Serii B są notowane od dnia 31 maja 2019 roku pod nazwą skróconą „CPS0426" w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.

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:

- upływem roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 3% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem dwóch lat od dnia emisji, ale po upływie roku od dnia emisji: premia będzie wynosić 1,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem trzech lat od dnia emisji, ale po upływie dwóch lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,75% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi
- upływem czterech lat od dnia emisji, ale po upływie trzech lat od dnia emisji: premia będzie wynosić 0,5% wartości nominalnej Obligacji Serii C podlegających przedterminowemu wykupowi
- jeśli przedterminowy wykup nastąpi po upływie czterech lat od dnia emisji, Obligacje Serii C wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także ograniczenia m.in. w zakresie:

(i) nabywania lub obejmowania akcji lub udziałów w spółkach

(ii) udzielania gwarancji lub poręczeń, przystępowania do długu oraz zwalniania z odpowiedzialności

(iii) udzielania pożyczek

(iv) rozporządzania aktywami

(v) wypłacania dywidendy, zaliczek na poczet dywidendy, ceny za nabywane akcje własne lub zwrot dopłat,

(vi) zaciągania zadłużenia finansowego oraz

(vii) zawierania ewentualnych układów z wierzycielami uregulowanych w Ustawie Prawo Restrukturyzacyjne lub innej regulacji, która ją zastąpi.

Ponadto, Warunki Emisji Obligacji Serii C nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek przeznaczenia środków z ich emisji na refinansowanie wydatków poniesionych w latach 2017-2019 m.in. na modernizację i unowocześnienie infrastruktury telekomunikacyjnej Grupy w obszarze efektywności energetycznej, a w szczególności:

- zastąpienie starych, energochłonnych rozwiązań technologii 2G i 3G nowoczesną technologią 4G LTE, która ma potencjał do zmniejszenia zużycia energii elektrycznej w sieci w relacji do ilości transferowanych danych,

- modernizację i zastąpienie przestarzałych elementów infrastruktury stacjonarnej, jak np. technologii miedzianej przez światłowodową, co pozwala na szybszą transmisję danych na dłuższych dystansach, wymaga mniej prac utrzymaniowych i pozwala na zmniejszenie zużycia energii,
- inwestycje w energooszczędne rozwiązania wspierające jak np.: systemy chłodzące, inteligentne oświetlenie, optymalizację magazynowania energii, wirtualne serwery, systemy uczące się i sztuczną inteligencję.

W przypadku naruszenia ograniczeń określonych w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C za zgodą Zgromadzenia Obligatariuszy.

W przypadku zmiany kontroli rozumianej zgodnie z definicją zawartą w Warunkach Emisji Obligacji Serii C, zaprzestania działalności przez Spółkę lub ogłoszenia niewypłacalności Spółki, m.in. poprzez ogłoszenie upadłości bądź rozpoczęcia likwidacji Spółki Obligatariusze będą uprawnieni do żądania przedterminowego wykupu posiadanych Obligacji Serii C.

Obligacje Serii C są notowane od dnia 24 lutego 2020 roku pod nazwą skróconą „CPS0227" w systemie notowań ciągłych w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.

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

Ratingi

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

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni rating/ perspektywa	Data aktualizacji ratingu / perspektywy	Data ostatniego przeglądu
Moody's Investor Service	Ba1 / w trakcie przeglądu pod kątem obniżenia	Ba1 / stabilna	11.06.2019	23.12.2021
S&P Global Ratings	BB+/ negatywna	BB+/ pozytywna	26.01.2022	26.01.2022

W dniu 23 grudnia 2021 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service umieściła rating korporacyjny (ang. *corporate family rating*) Grupy (poziom "Ba1") na liście obserwacyjnej z możliwością obniżenia, zmieniając równocześnie perspektywę ratingu ze stabilnej do "w trakcie przeglądu". Agencja Moody's podała, że jej decyzja ma związek z ogłoszeniem przez Spółkę w dniu 20 grudnia 2021 roku informacji o zawarciu przedwstępnych umów nabycia udziałów w spółkach PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. i Polsat Praski Sp. z o.o., jak również o zamiarach Grupy dotyczących zainwestowania w latach 2022-2026 kwoty 5,5 mld zł w produkcję czystej zielonej energii ze źródeł odnawialnych. Jak poinformowała agencja Moody's, poddanie ratingu przeglądowi pod kątem obniżenia odzwierciedla decyzję Grupy dotyczącą złagodzenia jej polityki finansowej w celu realizacji wyżej wspomnianych inwestycji, co w opinii Moody's może prowadzić do długotrwałego pogorszenia wskaźników kredytowych Grupy do poziomów niezgodnych z aktualnym ratingiem "Ba1".

W dniu 26 stycznia 2022 roku agencja S&P Global obniżyła perspektywę ratingu Grupy do "negatywnej" z "pozytywnej", utrzymując rating korporacyjny na poziomie "BB+". W aktualizacji opinii kredytowej agencja S&P Global podała, że w jej ocenie planowane inwestycje Grupy w nową linię biznesową, tj. zieloną energię i wodór, w wysokości 5,5 mld zł spowodują pogorszenie poziomu skorygowanego wskaźnika zadłużenia do

EBITDA do poziomu powyżej 3,0x (według metodologii S&P Global), a proporcji wolnych przepływów środków pieniężnych do zadłużenia do mniej niż 10%. Tym niemniej agencja S&P Global ocenia, że prężnie działające segmenty telekomunikacyjny i medialny, które działają w oparciu o ofertę konwergentną, nadal będą wspierać profil działalności Grupy. Negatywna perspektywa wskazuje na możliwość obniżenia ratingu Grupy w przypadku pogorszenia skorygowanego wskaźnika zadłużenia do EBITDA powyżej 3,5x (według metodologii S&P Global), a proporcji wolnych przepływów środków pieniężnych do zadłużenia do mniej niż 5%.

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. 49,48% 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 roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2021 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 44 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 40 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 2021 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 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 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKIK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 mln zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 mln

zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku. Wyrokiem z dnia 5 lutego 2021 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary w pozostałym zakresie do 0,7 mln zł. W dniu 18 lutego 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 0,7 mln zł. Polkomtel nie złożył skargi kasacyjnej.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, która kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6,0 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. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

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. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej. 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.

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 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 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.

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 planuje złożyć apelację.

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 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 rozpatruje złożenie apelacji od wyroku SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) otrzymała pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 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. Termin następnej rozprawy został wyznaczony na 11 maja 2022 roku.

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. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z

zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił 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. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu rozprawy przed WSA w Warszawie.

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 2021 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 najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej. W roku zakończonym 31 grudnia 2021 roku,

Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 22,8% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 25,5% w drugim kwartale, 20,6% w trzecim kwartale i 31,0% 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 działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy “Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia. Na dzień 31 grudnia 2021 roku ok. 6% łącznej liczby pracowników Grupy Polsat Plus było członkami związków zawodowych.

5.9. Informacje niefinansowe

W dniu 24 marca 2021 roku opublikowaliśmy dokument, „Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy Polsat Plus za 2021”, 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 2021” 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 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 Cyfrowy Polsat w sposób jednoznaczny potępia tę niczym nieuzasadnioną agresję i w pełni solidaryzuje się ze społecznością ukraińską w jej wojnie obronnej.

Biorąc pod uwagę brak istotnej ekspozycji działalności operacyjnej spółek z Grupy Polsat Plus na terytorium Ukrainy, Rosji czy Białorusi, w obliczu agresji rosyjskiej priorytetem Grupy Polsat Plus było wsparcie dla uchodźców z Ukrainy. Od pierwszych dni rosyjskiej inwazji, Grupa Polsat Plus zaangażowana jest aktywnie w zapewnienie uchodźcom z Ukrainy łączności i kontaktu z rodziną (m.in. darmowe połączenia

międzynarodowe do sieci ukraińskich, dostawa i pomoc w rejestracji darmowych starterów, rezygnacja z opłat roamingowych). Zapewniamy również rzetelną informację w kanałach informacyjnych Telewizji Polsat – Polsat News i Wydarzenia 24 oraz portalach informacyjnych Interia.pl i Polsatnews.pl. Wspieramy również media ukraińskie poprzez emisję w Polsat Box, Polsat Box Go, Netii oraz na Interia.pl bezpłatnych i ogólnodostępnych kanałów informacyjnych Ukraina24 oraz Freedom. Interia.pl uruchomiła także sekcję informacyjną w języku ukraińskim.

Prowadzimy równie aktywne wsparcie operacyjne i finansowe szeregu działań Fundacji Polsat w ramach akcji „Fundacja Polsat Dzieciom Ukrainy".

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 nasilająca się inflacja, podnoszone stopy procentowe oraz naruszenie dostaw surowców i paliw kopalnych mogą się odzwierciedlić w kosztach prowadzenia naszej bieżącej działalności operacyjnej w stopniu niemożliwym do skwantyfikowania na moment obecny.

Pomijając czynniki makroekonomiczne oraz geopolityczne, które z dużym prawdopodobieństwem dotkną w różnym stopniu 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, przy czym Grupa nie widzi na dzień dzisiejszy możliwości przedstawienia rzetelnego oszacowania tego wpływu na swoje przychody.

Jednocześnie, w ramach naszej pomocy dla uchodźców z Ukrainy, do dnia publikacji niniejszego Raportu zarejestrowaliśmy na rzecz obywateli Ukrainy ponad 100 tys. starterów prepaid, które przełożą się na skalę raportowanej przez nas w pierwszym kwartale 2022 roku bazy użytkowników naszych usług przedpłaconych. Biorąc jednakże pod uwagę, iż startery te umożliwiają realizację bezpłatnych połączeń dla ofiar konfliktu, nie będzie to miało istotnego przełożenia na nasze wyniki finansowe w krótkim horyzoncie czasowym.

Zarząd zaznacza, że powyższe czynniki zostały opisane w oparciu o najlepszą wiedzę Zarządu na dzień publikacji niniejszego Raportu. Ostateczny 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), prognozy Komisji Europejskiej wskazywały na utrzymanie się wysokiego tempa wzrostu krajowego PKB (odpowiednio +5,5% i +4,2% w latach 2022-2023).

Równocześnie w ostatnich miesiącach nasiliła się w Polsce presja inflacyjna, której średni poziom w 2021 roku wyniósł według szacunków Komisji Europejskiej 5,2%. Prognozy Komisji Europejskiej z lutego 2022 roku wskazywały, że poziom inflacji w latach 2022-2023 może wynieść w Polsce odpowiednio 6,8% i 3,8%. Zwracamy uwagę, że w efekcie konfliktu zbrojnego na Ukrainie może dojść do rewizji wskaźników makroekonomicznych, w tym wskaźnika inflacji. Spodziewamy się, że utrzymujący się wysoki poziom inflacji może przekładać się w kolejnych okresach na wzrost kosztów prowadzenia przez nas działalności, przykładowo kosztów energii elektrycznej czy wzrost kosztów związanych z wszelkiego typu nabywanymi usługami. Oczekujemy też, że ponoszone przez nas koszty pracownicze pozostaną w kolejnych okresach pod wpływem presji inflacyjnej oraz wprowadzonych na przełomie 2021 i 2022 roku zmian w systemie podatkowym w Polsce.

Problemem na światową skalę pozostają zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw. 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 czy NENT. Sytuacja wywołana pandemią COVID-19 pogłębiła istniejący już trend konsumowania treści filmowych w każdej wolnej chwili i na wielu urządzeniach. Naszym zdaniem trend ten utrzyma się po wygaśnięciu epidemii. Wobec powyższego systematycznie rozwijamy nasze serwisy i aplikacje VOD i telewizji online.

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. 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), prognozy Komisji Europejskiej wskazywały na utrzymanie się wysokiego tempa wzrostu krajowego PKB (odpowiednio +5,5% i +4,2% w latach 2022-2023). Równocześnie w ostatnich miesiącach nasiliła się w Polsce presja inflacyjna, której średni poziom w 2021 roku wyniósł według szacunków Komisji Europejskiej 5,2%. Prognozy Komisji Europejskiej z lutego 2022 roku wskazywały, że poziom inflacji w latach 2022-2023 może wynieść w Polsce odpowiednio 6,8% i 3,8%. Zwracamy uwagę, że w efekcie konfliktu zbrojnego na Ukrainie może dojść do rewizji wskaźników makroekonomicznych, w tym wskaźnika inflacji. Spodziewamy się, że utrzymujący się wysoki poziom inflacji może przekładać się w kolejnych okresach na wzrost kosztów prowadzenia przez nas działalności, przykładowo kosztów energii elektrycznej czy wzrost kosztów związanych z wszelkiego typu nabywanymi usługami. Oczekujemy też, że ponoszone przez nas koszty pracownicze pozostaną w kolejnych okresach pod wpływem presji inflacyjnej oraz wprowadzonych na przełomie 2021 i 2022 roku zmian w systemie podatkowym w Polsce.

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, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, postępująca popularyzacja VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

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. Również biura reklamy nadawcy publicznego (TVP) oraz TVN Media zdecydowały się na analogiczny ruch. 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 Biuro Reklamy 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 od dłuższego czasu badań, które wskazywały, że osoby ze starszych grup wiekowych pozostają dłużej czynne zawodowo i są aktywnymi konsumentami, przez co pozostają nadal atrakcyjną grupą celową dla reklamodawców. Podobny trend dotyczący poszerzania grup komercyjnych jest obserwowany zresztą również na innych rynkach europejskich. W Polsce osoby w wieku 16-59 lat stanowią obecnie 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.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx za trzy kwartały 2021 roku wydatki na reklamę online w Polsce wzrosły o 22,6% r/r i osiągnęły wartość 4,3 mld zł. Jest to głównie efekt odbicia po odnotowanym w 2020 roku załamaniu rynku reklamowego w wyniku pandemii. Dwa główne segmenty reklamy internetowej, w których obecnie działamy, czyli display oraz wideo, odpowiadały za 45% wszystkich wydatków na reklamę online, a ich łączna wartość wzrosła o 26% r/r (+25,3% w przypadku display i +28,6% w przypadku wideo). Uważamy, że po połączeniu z Grupą

Interia.pl i uzyskaniu dzięki temu jednej z czołowych pozycji na rynku reklamy online, będziemy w kolejnych okresach jednym z beneficjentów rozwoju 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. Orange Polska wniosło do spółki istniejące łącza światłowodowe do ok. 0,7 mln gospodarstw domowych, dzięki czemu Światłowód Inwestycje otrzymał hurtowy dostęp do ponad 170 tys. aktywnych klientów Orange. Pod koniec 2021 roku w zasięgu Światłowód Inwestycje znajdowało się ok. 0,8 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 z czerwcu 2021 roku, że w zasięgu jego usług światłowodowych znalazło się ponad 5 mln gospodarstw domowych, z czego około 20% to sieci udostępnione 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.

Play. W 2019 roku zawarł umowę z operatorem kablowym Vectra, na mocy której od kwietnia 2020 roku świadczy usługi dostępu do stacjonarnego Internetu szerokopasmowego. Ponadto Play 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 Play sfinalizował nabycie Virgin Mobile Polska, operatora wirtualnego korzystającego z jego infrastruktury.

W listopadzie 2020 roku francuska grupa telekomunikacyjna Iliad dokonała przejęcia kontroli nad spółką Play. Wówczas Iliad zadeklarował, iż zamierza skupić się na rozwoju usług konwergentnych w Polsce, czego wyrazem było podpisanie przez P4, operator sieci Play, we wrześniu 2021 roku, umowy z Liberty Global dotyczącej nabycia 100% udziałów UPC Polska. Połączone bazy klienckie obu operatorów obejmują 17 mln subskrybentów. Sfinalizowanie transakcji, po uzyskaniu zgód antymonopolowych, przewidziane jest na kwiecień 2022 roku.

W czerwcu 2021 roku Play przedłużył do końca 2025 roku umowę o roamingu krajowym zawartą z Orange Polska. Na jej podstawie klienci Play będący poza zasięgiem macierzystej sieci będą mogli korzystać z usługi w technologii 2G, 3G i 4G w sieci Orange.

Rynek operatorów kablowych. Na rozdrobnionym polskim rynku sieci kablowych, na którym działa około 300 operatorów, postępuje proces konsolidacji. Jego przykładem może być przejęcie przez Vectrę, drugiego co do wielkości operatora, spółki Multimedia Polska, czyli trzeciego największego gracza kablowego. W lutym 2020 roku Vectra poinformowała o sfinalizowaniu powyższej transakcji, w wyniku której mogła oferować usługi ponad 1,7 mln abonentów, a w zasięgu jej sieci znalazło się ok. 4,4 mln gospodarstw domowych. Z uwagi na fakt, że UOKiK wydał zgodę na połączenie pod warunkiem sprzedaży sieci, wraz z bazą klientów, w ośmiu miastach, w których udziały uczestników koncentracji są największe, można oczekiwać, iż wspomniana transakcja będzie okazją dla innych operatorów do nabycia wybranych elementów infrastruktury - z myślą o rozwoju ofert konwergentnych.

Wcześniej na polskim rynku operatorów kablowych miały miejsce podobne akwizycje o mniejszej skali, przeprowadzone między innymi przez Orange, Vectrę i Netię. W szczególności, w okresie 2019-2021 Netia dokonała akwizycji trzech 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.

Oczekujemy, że powyższe zmiany, w połączeniu z rosnącym popytem na transfer w urządzeniach mobilnych oraz rosnącą popularnością pracy i nauki zdalnej, powinny przełożyć się pozytywnie w średniej i dłuższej perspektywie na wzrost wartości polskiego rynku 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 2021 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie z poziomu 9,9 GB/m-c w roku 2021 do poziomu 32 GB/m-c w roku 2027, 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 Urząd Komunikacji Elektronicznej anulował rozpoczęty wówczas proces alokacji częstotliwości. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania nie są znane szczegóły dotyczące formy, terminu ani warunków dystrybucji, w tym parametrów pokryciowych oraz ceny, częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz. Szczegółowe warunki tego procesu będą miały istotne znaczenie dla wyników finansowych, w szczególności przepływów finansowych, oraz działalności operacyjnej naszej Grupy.

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. W 2021 roku został

opublikowany projekt nowelizacji ustawy o krajowym systemie bezpieczeństwa, który m.in. przewiduje rozwiązania w zakresie operatora strategicznej sieci bezpieczeństwa, spółki #Polskie5G oraz dystrybucji pasma z zakresu 700 MHz. Na dzień zatwierdzenia 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.

W związku z zawieszeniem 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 (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 technologii MIMO 4x4 i QAM256, pozwalającej 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. Na dzień publikacji niniejszego Raportu sieć 5G Plusa, licząca ponad 3.000 nadajników, obejmowała swoim zasięgiem już ponad 19 mln osób, zamieszkujących ponad 800 miejscowości, co daje nam istotną przewagę konkurencyjną.

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 2021 roku, około 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, Nexera i Fiberhost ten potencjał został dodatkowo wzmocniony, w efekcie czego Grupa Polsat Plus już obecnie oferuje usługi Internetu stacjonarnego, głównie światłowodowego, w ponad 4,8 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 przekracza 20 mln, a średniomiesięczna liczba odsłon sięga blisko 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 Biuro Reklamy. 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.

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.

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 wodór. Chcemy także aktywnie analizować możliwości inwestowania w inne perspektywiczne źródła energii jak np. farmy wiatrowe na morzu czy małe reaktory jądrowe (SMR).

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. 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 m.in. instalacje fotowoltaiczne chociażby 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.

Sprzedaż infrastruktury mobilnej Grupy Polsat Plus

W lipcu 2021 roku sprzedaliśmy na rzecz spółki Cellnex Poland Sp. z o.o. 99,99% udziałów spółki Polkomtel Infrastruktura, właściciela pasywnych i aktywnych warstw mobilnej infrastruktury Grupy Polsat Plus, składających się z około 7 tys. lokalizacji, około 37 tys. różnych systemów on-air (wg stanu na dzień 31 grudnia 2020 roku) oraz sieci transmisyjnej (szczegółowy opis transakcji zawiera punkt 3.2. – *Istotne inwestycje, umowy i wydarzenia – Wydarzenia o charakterze biznesowym*).

Strategiczny zamysł partnerstwa z Cellnex oparty jest o koncepcję współdzielenia aktywnej i pasywnej infrastruktury, w ramach której operator mobilny skupia się przede wszystkim na zapewnieniu najwyżej jakości produktów i usług i maksymalnej satysfakcji klientów, podczas gdy operator infrastrukturalny jest odpowiedzialny za dostarczenie zamówionej pojemności sieciowej w sposób najbardziej efektywny

kosztowo. Podejście takie wzmocni możliwości inwestycyjne Grupy Polsat Plus, która wkroczyła już w nowy cykl inwestycyjny rozpoczynając budowę pierwszej w Polsce sieci 5G i dąży do rozszerzenia zasięgu nowej technologii poprzez wykorzystywania dodatkowych lokalizacji. Po drugie, model ten jest otwarty na współpracy z kolejnymi najemcami celem uzyskania jeszcze większych oszczędności w obszarze rozwoju sieci w przyszłości. Po trzecie, partnerstwo to zapewni wyższy poziom zadowolenia klienta, szybsze wdrażanie nowych technologii oraz optymalizację istniejących w Polsce portfeli wieżowych.

Zamknięcie transakcji sprzedaży infrastruktury mobilnej w istotny sposób wpłynęło i będzie w kolejnych kwartałach wpływać na wyniki finansowe Grupy. W szczególności, w wyniku zbycia kapitałochłonnych aktywów, jakimi są aktywne i pasywne warstwy infrastruktury mobilnej, istotnie spadła skala naszych nakładów inwestycyjnych na budowę sieci mobilnej. Jednocześnie dokonujemy płatności na rzecz Towerlink Poland za dostęp do infrastruktury telekomunikacyjnej na warunkach przewidzianych w umowie MSA, które odzwierciedlą się głównie w wyższych kosztach technicznych. Zwracamy uwagę, że wysokość płatności, które ponosimy na rzecz Towerlink Poland, zależna jest m.in. od skali zamówień na usługi, które składamy do Towerlink Poland, a to z kolei wynika z obserwowanego popytu na usługi łączności wśród naszych klientów. Równolegle, w wyniku transakcji obniżeniu uległy płatności leasingowe dotychczas ponoszone przez Grupę, związane m.in. z dzierżawą gruntów pod elementy mobilnej infrastruktury pasywnej, a także łączy dzierżawionych w warstwie transmisyjnej, oraz wartość związanych z tymi płatnościami zobowiązań z tytułu leasingu w skonsolidowanym bilansie.

Rozwój sieci 5G

W 2021 roku nasi klienci detaliczni przetransferowali 1,8 EB danych w porównaniu do 1,5 EB przetransferowanych w 2020 roku, co oznacza wzrost na poziomie 17% 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 blisko 100% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE i HSPA/HSPA+, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu zasięgu najnowszej technologii 5G, który na koniec 2021 roku obejmował ponad 19 mln osób mieszkających w ponad 800 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*). 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 i Polsat 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.

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, Puchar Świata oraz Mistrzostwa Europy w siatkówce kobiet i mężczyzn, a z siatkarskich rozgrywek klubowych oprócz krajowej Plus Ligi i Tauron Ligi oraz rozgrywki Ligi Mistrzów w Siatkówce CEV. Oferujemy także gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (UFC, FEN, FFF, Babilon MMA), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin.

Po przejęciu w 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 La Liga Santander, włoską Serie A, angielskie The Emirates FA Cup i Carabao Cup, francuską Ligue 1 Uber Eats, portugalską Liga Portugal, wyścigi Formula 1® oraz żużlowe mecze polskiej PGE Ekstraligi i szwedzkiej Speedway Bauhaus-Ligan. Od listopada 2017 roku kanał Eleven Sports 1 dostępny jest również w technologii 4K – można w nim obejrzeć wybrane wydarzenia w natywnej jakości UHD, takie jak wyścigi Formula 1® czy wybrane mecze La Liga Santander. Unikalny kontent 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 przełoży 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. Zwracamy uwagę, że w latach 2022-2024 presja na przychody będzie sukcesywnie narastała ze względu na kolejne etapy redukcji stawek MTR i FTR. 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 nad przygotowaniem projektu ustawy „Prawo komunikacji elektronicznej" (PKE), który ma 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.

Propozycja przedłużenia obowiązywania zasady Rome Like at Home (RLAH) o kolejne 10 lat

W lutym 2021 roku Komisja Europejska opublikowała projekt rozporządzenia, który zakłada przedłużenie działania obowiązującej obecnie zasady *Roam Like At Home* (dotyczącej kosztów roamingu podczas podróży w ramach krajów Unii Europejskiej) na kolejne 10 lat, tj. do roku 2032.

Propozycja Komisji Europejskiej zakłada także wprowadzenie dalszych obniżek 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 miałby wynieść odpowiednio:

- dla minuty rozmowy wychodzącej: 0,027 euro i 0,019 euro,
- dla wiadomości tekstowej: 0,007 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 projekcie rozporządzenia Komisja Europejska wprowadza także obowiązki dla operatorów w zakresie świadczenia połączeń do numerów alarmowych, usług o podwyższonej opłacie, a także jakości usług w roamingu regulowanym.

Propozycja Komisji jest przedmiotem dialogu z Radą UE i Parlamentem Europejskim. Planowane wejście w życie zmienionego rozporządzenia to 1 lipca 2022 r.

Projekt nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa

W październiku 2021 roku został opublikowany projekt 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, spółki #Polskie5G, dystrybucji pasma z zakresu 700 MHz, powołania Funduszu celowego na rzecz strategicznej sieci bezpieczeństwa oraz Funduszu Cyberbezpieczeństwa, 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. 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.

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 oraz Warunków Emisji Obligacji Serii C są oprocentowane w oparciu o zmienną stopę procentową WIBOR, EURIBOR lub LIBOR podlegającą okresowym zmianom, powiększoną o określoną marżę.

Utrzymujemy pewne pozycje hedgingowe, których zadaniem jest częściowe zabezpieczenie przed ryzykiem wahań WIBOR. 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. Aktualnie spółki z Grupy stosują instrumenty zabezpieczające w średnim terminie do ok. 27% ekspozycji na stopy procentowe.

W 2021 roku NBP podwyższył referencyjną stopę procentową trzykrotnie - o 40 punktów bazowych w dniu 7 października 2021 roku, o 75 punktów bazowych w dniu 4 listopada 2021 roku oraz o 50 punktów bazowych w dniu 9 grudnia 2021 roku. Kolejne wzrosty referencyjnej stopy procentowej nastąpiły na początku 2022 roku, tj. w dniach 5 stycznia 2022 roku i 9 lutego 2022 roku – w obu przypadkach o 50 punktów bazowych oraz w dniu 8 marca o 75 punktów bazowych. Dotychczasowe podwyżki stóp procentowych przełożą się na istotny wzrost naszych kosztów odsetkowych już w 2022 roku. Ponadto na bazie obecnej retoryki Prezesa NBP należy oczekiwać dalszych podwyżek krajowych stóp procentowych w nadchodzących miesiącach.

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, ja 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 usług oferowanych przez nas, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika odejść

Oczekuje się, że dalszy rozwój naszej działalności na dojrzałym polskim rynku telefonii komórkowej będzie zależał głównie od umiejętnego zachęcenia istniejących klientów do korzystania z szerszej gamy oferowanych przez nas usług, zdolności pozyskania klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych oraz zmniejszenia wskaźnika churn. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nasze działania będą skutkować korzystaniem przez obecnych klientów z szerszej gamy usług lub pozyskaniem klientów konkurencyjnych operatorów komórkowych i stacjonarnych, lub że nasze działania w celu zwiększenia lojalności klientów będą skutkować spadkiem wskaźnika odejść, lub że umożliwią nam utrzymanie tego wskaźnika na satysfakcjonującym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marże zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Co więcej branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie 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 sieci komórkowych mogą, na przykład poprzez zaoferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

Wszystkie powyższe zdarzenia mogą mieć, w konsekwencji, istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Wyniki naszej działalności operacyjnej w obszarze 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 wyłącznie 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 siedmiu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne w celu pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Ponadto, nie mamy wpływu na opóźnienia w realizacji naszych praw z tytułu niektórych zawartych umów licencyjnych, które mogą wystąpić w związku z wydarzeniami nadzwyczajnymi o podobnym charakterze jak pandemia COVID-19 czy wojna na 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.

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 szybki wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom, działającym w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, może skutkować zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej. Ponadto jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Co więcej, nasza sieć sprzedaży może być narażona na przestoje w działaniu w przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych, co może skutkować obniżeniem naszych przychodów. Przykładowo, w 2020 roku w efekcie wprowadzenia stanu epidemii w związku z wystąpieniem zakażeń wirusem SARS-CoV 2 wprowadzone zostały obostrzenia, w wyniku których część naszej sieci sprzedaży pozostawała okresowo zamknięta, bądź na skutek wprowadzonych ograniczeń w zakresie swobody działalności gospodarczej doświadczała istotnie niższej skali wizyt ze strony obecnych i potencjalnych klientów, co negatywnie przełożyło się na naszą sprzedaż w tym okresie. Również po zakończeniu formalnego okresu wprowadzenia obostrzeń związanych z epidemią obserwujemy zmianę sposobu zachowania klientów w kierunku mniejszej liczby wizyt w punktach sprzedaży stacjonarnej, nawet w okresach pełnej dostępności naszej sieci. Utrzymanie się takiego zjawiska 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 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, a dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń posiadanych przez podmioty, z którymi współpracujemy. Przykładowo, wykorzystywana przez naszych klientów warstwa dostępowa mobilnej infrastruktury sieciowej począwszy od lipca 2021 roku należy do Grupy Cellnex, a instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A.

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.

W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarnego w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn bylibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie repozycjonować anteny satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez 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 piratów i hakerów. Przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów (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 takich 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, Xiaomi, Oppo, Realme, Motorola, Vivo i Huawei), zewnętrznych dostawcach komponentów niezbędnych do produkcji urządzeń końcowych w naszej fabryce w Mielcu oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Asseco Poland, Intec Billing, CGI, Hewlett Packard Enterprise, Oracle). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W 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), planowana migracja w kierunku standardu DVBT-2/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 o dodatkowe 1,7 miliona gospodarstw domowych. Równolegle realizowany jest rządowy program budowy szerokopasmowych sieci światłowodowych przy wykorzystaniu subsydiów z funduszy Unii Europejskiej (Program Operacyjny Polska Cyfrowa - POPC). Ponadto Iliad, właściciel mobilnego operatora Play, finalizuje przejęcie UPC Polska z myślą o rozwoju oferty usług konwergentnych.

Tym samym nie możemy zagwarantować, że popyt na nasze stacjonarne usługi szerokopasmowe będzie wystarczający, aby osiągnąć założone cele przychodowe. Nie możemy również zagwarantować, iż rosnące pokrycie mniej zurbanizowanych obszarów Polski technologiami światłowodowymi, przekładające się na poszerzenie dostępnych dla użytkowników końcowych technologii udostępniania treści video, nie będzie miało niekorzystnego wpływu na popyt na świadczone przez nas usługi dostępu do płatnej telewizji w technologii satelitarnej.

W związku z szybkim tempem zmian technologicznych oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów, a także w przypadku zaoferowania klientom przez naszych konkurentów produktów i usług telekomunikacyjnych opartych o nowe technologie, które są bardziej zaawansowane, tańsze lub w inny sposób bardziej atrakcyjne dla klientów niż te świadczone przez nas, możemy być zmuszeni do nagłego wprowadzenia nowych technologii, produktów lub usług. Szybka ewolucja technologii na rynkach, na których działamy, a

także złożoność naszych systemów informatycznych oraz szereg innych czynników, w tym ekonomicznych, może wpłynąć na naszą zdolność do terminowego wdrożenia nowych technologii, produktów lub usług. Nie można zagwarantować, że przewidzimy w prawidłowy sposób rozwój nowych technologii, produktów lub popyt na nie, a tym samym w odpowiednim czasie zaangażujemy odpowiednią ilość kapitału i zasobów w rozwój właściwych technologii, produktów lub usług, które zadowolą istniejących i przyciągną nowych klientów. Niewdrożenie lub zbyt późne wdrożenie przez nas nowych technologii, produktów lub usług może spowodować, że technologie, oferowane przez nas produkty lub usługi staną się mniej rentowne lub mniej atrakcyjne od tych oferowanych przez konkurentów. Dodatkowo nowe lub ulepszone technologie, usługi lub produkty, które wprowadzamy, mogą nie zostać odpowiednio przyjęte na rynku lub mogą być ograniczone możliwościami technicznymi. Możemy też nie być w stanie uzyskać zwrotu z inwestycji, które poczyniliśmy lub możemy poczynić w celu wdrożenia takich technologii, usług i produktów. W związku z tym nie można zapewnić, że będziemy w stanie zrealizować takie działania w sposób efektywny kosztowo, co również doprowadziłoby do zmniejszenia rentowności naszej działalności. Ponadto możemy nie być w stanie pozyskać finansowania w wystarczającej wysokości lub na akceptowalnych warunkach, w celu sfinansowania nakładów koniecznych, aby dotrzymać kroku zmianom technologicznym zachodzącym na rynku oraz konkurencji.

Brak dostosowania naszej oferty do zmian stylu życia i preferencji naszych klientów lub niewystarczające wykorzystanie postępu technologicznego w naszej działalności może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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” (dawniej „IPLA”), „Netia” i „Interia.pl”, stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. W trakcie 2021 roku przeprowadziliśmy głębokie zmiany w zakresie struktury i wizualizacji naszych najważniejszych marek i nie mamy pewności, czy nowa strategia komunikacyjna przyniesie oczekiwane efekty, a tym samym czy renoma naszych najważniejszych marek zostanie utrzymana na podobnie wysokim jak dotychczas poziomie. 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.

Możemy utracić naszą kadrę zarządzającą oraz kluczowych pracowników

Wyniki naszej działalności jak również skuteczna realizacja naszej strategii zależą od doświadczenia naszej kadry zarządzającej oraz zaangażowania naszych kluczowych pracowników. Odnoszenie przyszłych sukcesów będzie częściowo uzależnione od zatrzymania członków zarządu, którzy mieli znaczący wpływ na rozwój naszej firmy, jak również od umiejętnego pozyskiwania i utrzymania wykwalifikowanych pracowników, którzy zapewnią skuteczne działanie naszych obszarów biznesowych. W branży telewizyjnej i telekomunikacyjnej, zarówno w Polsce jak i na świecie, istnieje duża konkurencja w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego też nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy w stanie pozyskać i utrzymać członków zarządu lub wykwalifikowanych pracowników. Utrata naszych kluczowych menedżerów lub niemożność pozyskania odpowiedniego wyszkolenia, zmotywowania i utrzymania kluczowych pracowników mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Jednocześnie wprowadzenie przez polski rząd stanu epidemii w marcu 2020 roku i związanych z tym obostrzeń miało istotny wpływ na rynek pracy. Wiele przedsiębiorstw zdecydowało się przejść na tryb pracy zdalnej. Utrzymanie się zmian na rynku pracy i długotrwałe świadczenie pracy w trybie zdalnym może w wybranych obszarach przełożyć się naszym zdaniem na niższą efektywność wykonywanej pracy, a w rezultacie może mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zakłócenia w produkcji dekoderów mogą zaszkodzić naszej renomie i zwiększyć współczynnik odpływu klientów

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru 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 została wycofana, to w przypadku dekoderów udostępnionych naszym klientom będziemy zobowiązani do ich wymiany, a przerwa w dostawie usług klientom może doprowadzić do powstania zobowiązania do zwrotu klientom kosztów 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 działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy “Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Organizacje związkowe działają także w Grupie Netia. Na dzień 31 grudnia 2021 roku ok. 6% 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 programów. 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. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił 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. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu rozprawy przed WSA w Warszawie.

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 ma zostać ukończony w Polsce do połowy 2022 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 opublikowanym w październiku 2021 roku projekcie nowelizacji ustawy o krajowym systemie bezpieczeństwa (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. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie są znane ostateczne warunki ani terminy dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

W dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz, dedykowanego pod rozwój 5G. Regulator podjął decyzję, że pasmo podlegające dystrybucji zostanie podzielone na cztery bloki o szerokości 80 MHz każdy, a ogólnopolskie rezerwacje częstotliwości będą

ważne do 30 czerwca 2035 roku. Cena wywoławcza dla każdego bloku wynosiła 450 mln zł. Powyższy proces alokacji częstotliwości został anulowany w maju 2020 roku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie zapadła wiążąca decyzja co do sposobu ani terminu przydziału częstotliwości z zakresu 3,4-3,8 GHz na potrzeby budowy sieci 5G w Polsce.

Brak możliwości lub ograniczona możliwość uzyskania przez nas dostępu do pasm częstotliwości istotnych dla dalszego rozwoju naszej działalności telekomunikacyjnej (na korzystnych warunkach lub w ogóle), w tym utrzymania istniejących lub do wdrożenia nowych lub ulepszonych technologii mobilnych, bądź uzyskanie takiego dostępu przez podmioty konkurencyjne, w tym potencjalnie przez podmioty nowe na rynku krajowej telefonii mobilnej, może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zrealizować oczekiwanych korzyści wynikających z przeszłych lub przyszłych akwizycji i aliansów strategicznych

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 i Polkomtelu oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia.

Nasze możliwości obsługi oraz spłaty naszego zadłużenia zależą od naszych przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenia naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa 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 oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych), ograniczających zdolność Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji działań, które mogą być w naszym interesie.

Jeśli nie będziemy regulowali naszych płatności zgodnie z warunkami danej umowy dotyczącej naszego zadłużenia lub danych instrumentów dłużnych, zadłużenie to wraz z zadłużeniem zaciągniętym na podstawie innych umów lub instrumentów dłużnych, zawierających klauzule wzajemnego niewykonania (*ang. cross-default*) lub wzajemnej wcześniejszej spłaty (*ang. cross-acceleration*), mogą zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności, a my możemy nie mieć wystarczających środków na spłatę wszystkich naszych zobowiązań. Niezdolność do generowania przepływów pieniężnych wystarczających na zaspokojenie zobowiązań obsługi zadłużenia, lub brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia na warunkach ekonomicznie uzasadnionych lub w ogóle brak możliwości restrukturyzacji lub refinansowania naszego zadłużenia może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przyszłości możemy mieć potrzebę zaciągnięcia znacznych kwot dodatkowego długu. W szczególności, warunki Umowy Kredytów, Warunki Emisji Obligacji Serii B oraz Warunki Emisji Obligacji Serii C ograniczają, lecz nie zabraniają nam, zaciągania dalszego zadłużenia lub innych zobowiązań niestanowiących zadłużenia. Znaczny poziom naszego zadłużenia może, w szczególności, (i) utrudnić nam wywiązywanie się z zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów oraz innego zadłużenia; (ii) wymagać od nas poświęcenia znacznej części naszych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę naszego zadłużenia, co ograniczy dostępność środków pieniężnych na finansowanie wydatków inwestycyjnych, kapitału obrotowego oraz innych potrzeb Grupy i możliwości biznesowych; (iii) obniżyć naszą konkurencyjność w stosunku do naszych konkurentów, którzy posiadają niższe zadłużenie; (iv) ograniczać naszą elastyczność planowania działań lub reagowania na ogólne lub konkretne niekorzystne warunki gospodarcze występujące w naszej branży; oraz (v) ograniczać nasze możliwości pożyczania dodatkowych środków, powodować wzrost kosztu takich pożyczek i/lub ograniczać naszą zdolność do finansowania kapitałem. W konsekwencji, zaciągnięcie dodatkowego zadłużenia skutkować będzie dalszym ograniczeniem naszej zdolności do zewnętrznego finansowania naszej działalności, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możemy nie być w stanie zapewnić refinansowania naszego obecnego zadłużenia lub uzyskać korzystnych warunków refinansowania, ani też pozyskać finansowania dla nowych projektów

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę podniesienia kapitału zakładowego, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku zmiany kontroli nad Spółką możemy nie być w stanie spłacić naszego zadłużenia

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów 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 i szoków podażowych odczuwalnych na polskim rynku reklamy lub mających 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. 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, 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, ropy naftowej, stali i paliw kopalnych, 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.

Ponadto, pogorszenie się warunków makroekonomicznych na świecie, jak też ewentualna niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej, mogą mieć, między innymi, negatywny wpływ na możliwość pozyskania przez nas wystarczającego finansowania na światowych rynkach kapitałowych.

W związku z powyższym, pogorszenie się warunków makroekonomicznych w Polsce lub na świecie może, w rezultacie, mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju naszej Grupy.

Jesteśmy narażeni na skutki wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia, 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 sąsiadującym państwie. 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 obecnie 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 bardzo istotne i długotrwałe efekty na globalne, europejskie i polskie otoczenie makroekonomiczne. W szczególności w efekcie nagłego ograniczenia dostępności surowców, ropy naftowej, stali czy gazu 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 zacieśniania polityki pieniężnej, co może mieć wpływ na koszty obsługi naszego zadłużenia bądź możliwość aranżacji 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 naszą działalność operacyjną oraz uzyskiwane wyniki finansowe.

Pogorszenie ogólnokrajowej i globalnej koniunktury w wyniku epidemii czy wojny na Ukrainie może negatywnie wpłynąć na rynek reklamodawców, a tym samym na poziom naszych przychodów z tytułu reklamy oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie mediowym. Ponadto, mogą zostać wprowadzone obostrzenia, które mogą ograniczyć lub uniemożliwić nam realizację części lub całości własnych produkcji telewizyjnych, co dodatkowo może przełożyć się na niższą atrakcyjność naszej ramówki dla reklamodawców. Dodatkowo, w wyniku wprowadzenia ograniczeń w funkcjonowaniu na skalę światową, tak jak to miało miejsce w przypadku pandemii COVID-19, może dojść do zawieszenia imprez sportowych, do których posiadamy prawa transmisji, wobec czego jesteśmy narażeni na odłożenie w czasie, aż do momentu wznowienia wydarzeń sportowych, uwzględnionych w naszym budżecie przychodów, bądź do ich utraty w przypadku odwołania tych wydarzeń.

W przypadku wprowadzenia przez władze zaleceń pozostania w domu oraz pracy i nauki zdalnej może istotnie wzrosnąć ruch w 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 zamknięcia części stacjonarnych punktów sprzedaży oraz doświadczać relatywnie mniejszego ruchu klientów w otwartych punktach. Może to wpłynąć negatywnie na liczbę przyłączeń nowych klientów i usług. Co więcej, biorąc pod uwagę zamknięcie części sieci sprzedaży stacjonarnej oraz potencjalnie mniejszą skłonność klientów, w warunkach niepewności, do nabywania droższych modeli urządzeń abonenckich, nie możemy wykluczyć spadku wartości sprzedawanego sprzętu, w szczególności smartfonów. Powyższe czynniki mogą skutkować obniżeniem poziomu naszych przychodów ze sprzedaży.

W związku z powyższym, wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych takich jak pandemia, epidemia czy wojna oraz wprowadzenie w związku nimi ograniczeń w funkcjonowaniu społeczeństwa i gospodarki może, w rezultacie, mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju naszej Grupy.

Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja

We wszystkich obszarach swojej podstawowej działalności stoimy w obliczu silnej konkurencji, w tym w szczególności ze strony operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Polska, T-Mobile Polska oraz Play. Nie możemy zagwarantować, że oferta tych operatorów nie okaże się bardziej atrakcyjna dla naszych obecnych klientów.

Zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce, prowadząca do zawiązywania spółek joint venture lub strategicznych sojuszy pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, lub wprowadzanie nowych rodzajów usług, produktów i technologii może mieć dodatkowy wpływ na nasilenie konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce może również ulec daleko idącej zmianie w wyniku potencjalnych przejęć lub może się również zaostrzyć w wyniku wejścia na polski rynek nowych operatorów telefonii komórkowej lub świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu przez podmioty inne niż operatorzy telefonii komórkowej.

Napotykamy konkurencję ze strony podmiotów oferujących nietradycyjne usługi głosowe i transmisji danych wykorzystujących protokół VoIP, takich jak Skype, WhatsApp lub Viber, czy zyskujące na popularności w okresie pandemii rozwiązania wideokonferencyjne, takie jak Zoom czy Teams, które są w stanie zapewnić użytkownikom korzystającym wyłącznie z mobilnej transmisji danych usługi komórkowych połączeń głosowych i wideo oraz zapewnić użytkownikom korzystającym ze stacjonarnego dostępu do Internetu usługi głosowe i wideo w sieci stacjonarnej, zazwyczaj po cenach niższych niż tradycyjne usługi głosowe i transmisji danych. Podmioty takie wykorzystują, między innymi, możliwość świadczenia usług w oparciu o istniejącą infrastrukturę, należącą do operatorów telekomunikacyjnych, aby uniknąć konieczności samodzielnego wdrażania kapitałochłonnych modeli biznesowych. Jeżeli popularność takich usług będzie nadal rosła, mogą one spowodować spadek ARPU na klienta oraz wielkości bazy abonenckiej operatorów telekomunikacyjnych, w tym naszej. Można spodziewać się, że w przyszłości będziemy musieli konkurować także z dostawcami usług wspieranych przez technologie łączności, które na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania znajdują się we wczesnej fazie rozwoju, lub które zostaną opracowane w przyszłości. Obecni konkurenci naszej Grupy, a także nowi gracze na polskim rynku, mogą wprowadzić inne, nowe usługi lub usługi telekomunikacyjne, bazujące na lepszych technologiach niż te, z których korzystamy, zanim je wprowadzimy lub wprowadzą je po bardziej konkurencyjnych cenach. Konkurencję dla usług oferowanych przez operatorów sieci komórkowych stanowią również operatorzy wirtualnych sieci komórkowych (MVNO).

Negatywny wpływ na naszą zdolność do efektywnego rozwoju prowadzonej działalności na polskim rynku usług telekomunikacyjnych może mieć także nałożenie na podmioty działające w Polsce nowych obowiązków regulacyjnych bądź nowych opłat czy podatków, ewentualnie dalsze zmiany prawa lub polityka regulatora zorientowana na zwiększenie konkurencyjności rynku usług telekomunikacyjnych.

Dodatkowo wysoki wskaźnik penetracji usług komórkowych i wysoce skonsolidowany charakter polskiego rynku telefonii komórkowej mogą doprowadzić do zwiększonej presji cenowej, a nasza zdolność do efektywnego 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.

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 szykującej się do debiutu w 2022 roku platformy 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 2021 roku ok. 66% 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.

Z uwagi na silną konkurencję na rynkach, na których prowadzimy działalność, nie możemy zagwarantować, że w przyszłości klienci korzystający z naszych usług i reklamodawcy skorzystają z naszej oferty, a nie z usług oferowanych przez naszą konkurencję

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy 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 konkurencją zagraniczną wchodzącą na polski rynek w postaci serwisów i aplikacji OTT.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajduje się obecnie 28 monitorowanych kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Media w 2021 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 60,9%, w porównaniu z 63,2% w roku 2020. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2021 roku 30,4% w porównaniu z 31,3% w 2020 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wynosiły łącznie 30,5% w 2021 roku w porównaniu z 31,9% w 2020 roku, co wskazuje na postępującą fragmentaryzację rynku odbywającą się w istotnym stopniu kosztem wiodących kanałów telewizyjnych, wśród których znajduje się kanał POLSAT.

Naszymi głównymi konkurentami na rynku reklamy telewizyjnej są inni nadawcy, tacy jak TVN (Grupa Discovery) – wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany 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.

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 40 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (EUR and USD). Po nabyciu spółki Polkomtel ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR 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 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 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. Te elementy w połączeniu z różnicami 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. Co więcej, dodatkowe problemy powoduje istnienie w systemie polskiego prawa podatkowego tzw. Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR"), która w założeniu 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 i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład tej Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach działalności, zarówno w odniesieniu do już przeprowadzonych, jak i do planowanych zmian struktury, nie można wykluczyć, że polskie organy podatkowe dokonają odmiennej oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń, zarówno już dokonanych, jak i planowanych, w szczególności w zakresie możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przez podmioty biorące udział w takich zdarzeniach i czynnościach przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów lub że zakwestionują one warunki finansowe takich działań, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Zasady opodatkowania naszej działalności oraz sektora, w którym działamy budzą liczne wątpliwości

Zasady opodatkowania czynności i zdarzeń charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, budzą liczne wątpliwości interpretacyjne. Wątpliwości te odnoszą się, między innymi, do przepisów dotyczących podatków dochodowych w zakresie, w szczególności, możliwości, sposobu i momentu rozpoznawania przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów z tytułu poszczególnych zdarzeń lub czynności jak również obowiązków dokumentacyjnych związanych z takimi zdarzeniami lub czynnościami, czy reguł obliczania, poboru i zapłaty podatku u źródła. Innym obszarem niejasnych i skomplikowanych regulacji są przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, zwłaszcza w zakresie przedmiotu opodatkowania, stawki podatku, podstawy opodatkowania czy momentu powstania obowiązku podatkowego w przypadku czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Co więcej, przepisy polskiego prawa podatkowego nie określają również w sposób jednoznaczny zasad opodatkowania innymi podatkami, w tym podatkiem od nieruchomości (zwłaszcza w zakresie ustalania przedmiotu i podstawy opodatkowania) czy cłem.

Z uwagi na częste zmiany, istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, istnieje ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji prawnych (w tym podatkowych) oraz zmiennej praktyki ich stosowania.

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach naszej działalności, nie można wykluczyć ryzyka powstania sporów z organami podatkowymi w zakresie oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, co może skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy Polsat 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 14 września 2021 roku

Rada Ministrów przyjęła rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2022 roku, określając jego poziom na 3.010 zł, czyli o 210 zł więcej aniżeli poziom obowiązujący w roku 2021. Jednocześnie przewidywane jest dalsze sukcesywne podnoszenie poziomu płacy minimalnej w kolejnych latach, aż do poziomu 4.000 zł w roku 2023.

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% obrotu osiągniętego przez nas w roku obrotowym 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 albo zakazu praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. 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. Pomimo naszych najlepszych starań i zaangażowania w wykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa i decyzji administracyjnych nie możemy wykluczyć, że Prezes UKE dopatrzy się w naszych działaniach naruszenia któregoś z licznych i nie zawsze precyzyjnie zakreślonych obowiązków. 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.

Przepisy regulujące działalność telekomunikacyjną podlegają częstym zmianom, co jest czynnikiem ryzyka istotnie wypływającym na naszą działalność. Obecnie prowadzone są prace legislacyjne nad nową ustawą – Prawo komunikacji elektronicznej, która ma być implementacją do krajowego porządku prawnego przepisów Unii Europejskiej i która ma zastąpić obecnie obowiązującą ustawę – Prawo telekomunikacyjne. Projektowana ustawa zawiera wiele odmienności w stosunku do obowiązującej ustawy – Prawo telekomunikacyjne, przy czym na dzień niniejszego Sprawozdania nie jest znana ani finalna treść dokumentu ani data wejścia w życie nowych przepisów.

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 Polkomtel podlega szeregowi regulacji prawnych, związanych z zagadnieniami takimi jak maksymalne stawki za określone usługi telekomunikacyjne, ochrona konkurencji, zapobieganie dyskryminacji, przejrzystość cen za usługi telekomunikacyjne, sprawozdawczość, ochrona danych osobowych, czy też bezpieczeństwo narodowe. Ewentualne naruszenie obowiązujących regulacji prawnych lub warunków przyznanych Polkomtelowi rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. W ramach ciągłego świadczenia usług

telekomunikacyjnych w Polsce Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, spółka może zostać zmuszona do zapłaty kary w wysokości do 3% jej przychodów za rok poprzedzający datę nałożenia kary oraz ukarana zakazem dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Ponadto Prezes UKE może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów telekomunikacyjnych do zagwarantowania świadczenia usług powszechnych, które obejmują usługi głosowe i dostęp do Internetu, a także świadczenie i utrzymywanie dostępu do sieci dla klientów, a operator taki może następnie zwrócić się do Prezesa UKE o rekompensatę, wyliczoną w oparciu o poniesione koszty netto, od pozostałych operatorów telekomunikacyjnych, w tym Polkomtelu.

W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

Nie można zagwarantować, że Polkomtel będzie w stanie spełnić wszystkie wymogi jakie nakładają na spółkę, lub będą w przyszłości nakładać, przepisy polskie oraz UE, warunki rezerwacji częstotliwości, z których korzysta Polkomtel, jak również, że będzie on w stanie przestrzegać wszystkich mających zastosowanie do jego działalności przepisów prawa lub warunków rezerwacji oraz że nie będzie on narażony na koszty, kary, sankcje lub roszczenia związane z ewentualnymi naruszeniami takich wymogów lub przepisów, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych oraz nałożenia na nas kar pieniężnych za nieprzestrzeganie przepisów RODO

Spółki z Grupy w ramach swojej działalności gromadzą, przechowują i wykorzystują dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie danych osobowych. W związku z tym spółki te od dnia 25 maja 2018 roku, jako podmioty przetwarzające dane osobowe, mają obowiązek stosowania Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE.

RODO wprowadziło podwyższone standardy w zakresie obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane osobowe w imieniu administratorów, jak również wprowadziło możliwość nakładania na administratorów danych osobowych oraz podmioty je przetwarzające administracyjnych kar pieniężnych w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, jak również nałożenia czasowego lub całkowitego zakazu przetwarzania danych osobowych.

Ewentualna nieskuteczność wdrożonych przez nas rozwiązań mających na celu ochronę danych osobowych może skutkować, przykładowo, ujawnieniem danych osobowych klientów, czy to w wyniku ludzkiego błędu, umyślnego, bezprawnego działania osób trzecich czy też awarii systemów informatycznych, lub skutkować innym, niewłaściwym wykorzystaniem tych danych. Naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych, a także wymogów stawianych przez PUODO, może skutkować nałożeniem na nas kar pieniężnych, a także utratą zaufania klientów, a tym samym 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 Obligacjami Serii B i Serii C

Czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii B zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii B z dnia 24 maja 2019 roku, natomiast czynniki ryzyka związane z Obligacjami Serii C zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii C z dnia 31 stycznia 2020 roku (Noty dostępne są na stronie korporacyjnej Spółki).

6.7. 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 2021”, 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 2021 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 2021 roku 71.174.126 szt. akcji zwykłych, reprezentujących 11,13% 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.

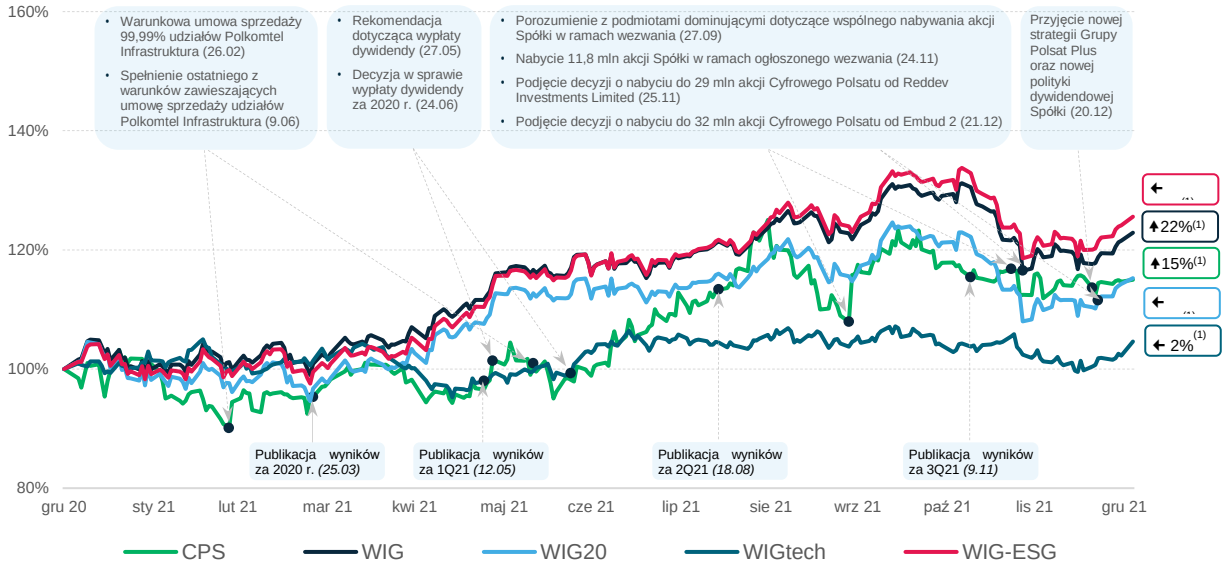
Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

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

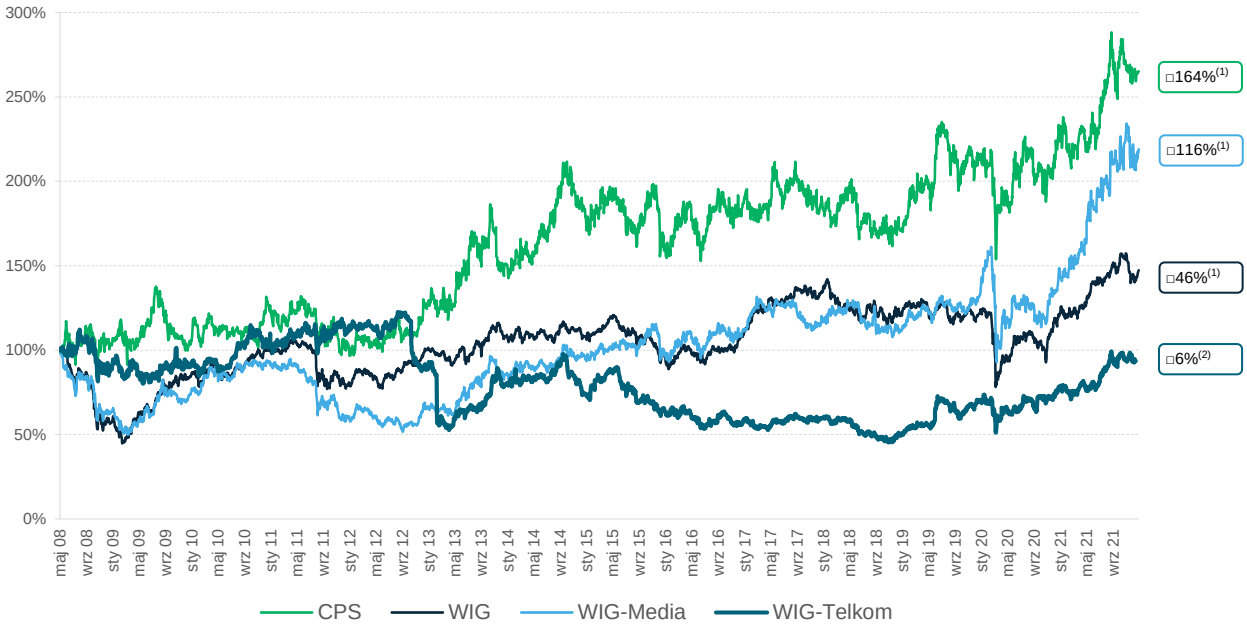
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2021 roku

(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 30 grudnia 2020 roku)



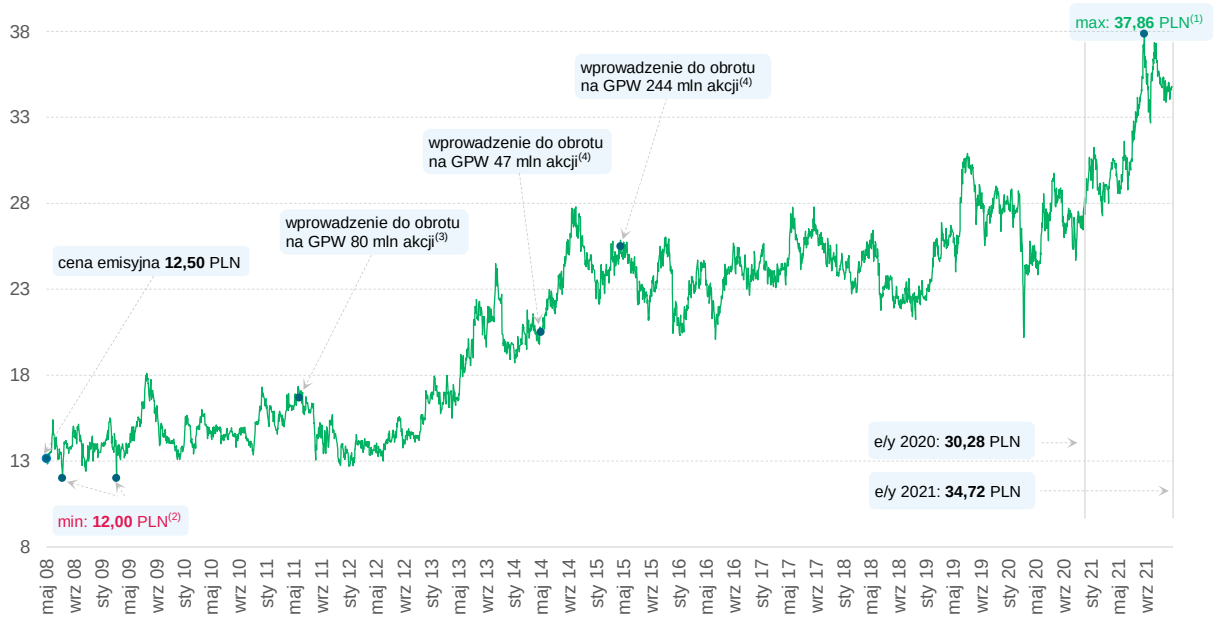
Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2021 roku na tle wybranych indeksów giełdowych

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



(1) zmiana 30.12.2021 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 Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych 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 Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodami ISIN odpowiednio PLCFRPT00013 oraz PLCFRPT00021. Akcje serii I zostały dopuszczone do obrotu w dniu 12 maja 2014 roku, natomiast akcje serii J w dniu 20 kwietnia 2015 r. 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.

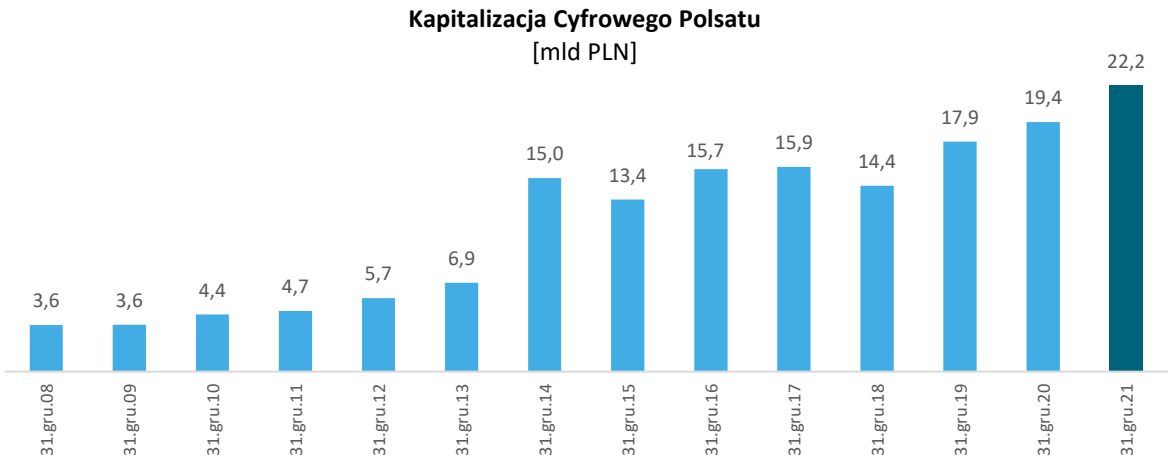
Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2021 roku

		2021	2020
Cena akcji na koniec roku	PLN	34,72	30,28
Najwyższa cena w roku	PLN	37,86	30,68
Najniższa cena w roku	PLN	27,28	20,20
Średnia cena w okresie	PLN	32,13	26,77
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	15.878	14.950
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	496.766	568.826
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016(1)	639.546.016
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515(1)	460.128.515
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	22.205.038	19.365.453

(1) 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 2021 roku wyniosła 22,2 mld zł, jest największą spółką medialno-telekomunikacyjną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz jedną z największych w Europie Środkowo-Wschodniej.



7.3. Rekomendacje analityków

Biura maklerskie pokrywające spółkę:

Lokalne

- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Biuro Maklerskie mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Biuro Maklerskie Pekao

Zagraniczne

- Barclays
- Citigroup Global Markets Inc.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- Haitong Bank S.A.
- Raiffeisen Centrobank AG
- Wood&Company
- Santander Biuro Maklerskie

Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2021 roku

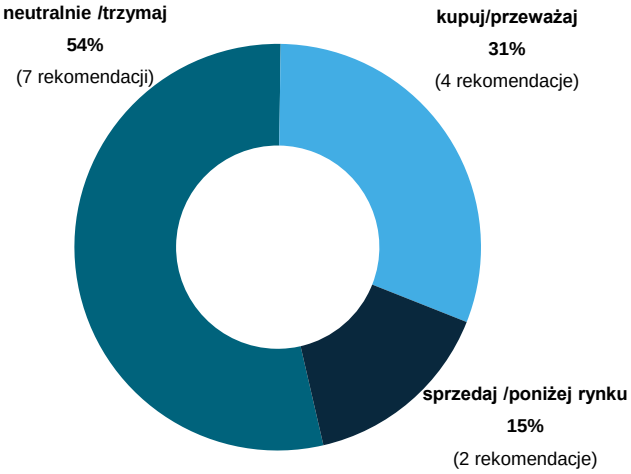
Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa (PLN)
14 grudnia 2021 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Trzymaj	32,5
14 grudnia 2021 r.	Haitong Bank S.A.	Neutralnie	34,9
9 grudnia 2021 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Kupuj	39,0
5 grudnia 2021 r.	DM BOŚ S.A.	Neutralnie	35,5
3 grudnia 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	Sprzedaj	33,2

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa (PLN)
29 listopada 2021 r.	Wood&Co	Trzymaj	34,0
9 listopada 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	Sprzedaj	34,9
19 października 2021 r.	Barclays	Przeważaj	40,0
6 października 2021 r.	Biuro maklerskie mBanku S.A.	Trzymaj	36,2
1 października 2021 r.	Goldman Sachs	Sprzedaj	28,6
30 września 2021 r.	Citigroup Global Markets Inc.	Neutralnie	35,0
2 września 2021 r.	Haitong Bank S.A.	Neutralnie	36,7
31 sierpnia 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	Trzymaj	35,6
31 sierpnia 2021 r.	Barclays	Przeważaj	39,0
23 sierpnia 2021 r.	DM PKO BP S.A	Kupuj	39,2
26 lipca 2021 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Kupuj	38,0
23 lipca 2021 r.	Citigroup Global Markets Inc.	Neutralnie	29,8
21 lipca 2021 r.	Barclays	Przeważaj	36,0
21 lipca 2021 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Kupuj	36,0
20 lipca 2021 r.	DM BOŚ S.A.	Kupuj	30,5
25 czerwca 2021 r.	ERSTE Group Research	Kupuj	36,0
2 czerwca 2021 r.	Goldman Sachs	Sprzedaj	27,2
28 maja 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	Kupuj	33,7
14 maja 2021 r.	IPOPEMA Securities S.A.	Kupuj	37,0
26 kwietnia 2021 r.	Trigon Dom Maklerski S.A.	Kupuj	34,0
29 marca 2021 r.	Barclays	Przeważaj	35,0
5 lutego 2021 r.	Santander Biuro Maklerskie	Trzymaj	28,8
16 stycznia 2021 r.	Goldman Sachs	Sprzedaj	28,3

Rekomendacje wydane w 2022 roku

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa (PLN)
9 marca 2022 r.	Santander Biuro Maklerskie	Poniżej rynku	28,4

Struktura rekomendacji na dzień 23 marca 2022 roku



Cena docelowa na 23 marca 2022 roku [PLN]

minimalna	28,4
maksymalna	39,2
średnia	34,6

Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

Celem naszej strategii korporacyjnej jest budowanie trwałej wartości Spółki. Strategię tę wspieramy poprzez regularną i otwartą komunikację ze wszystkimi uczestnikami rynku kapitałowego.

W celu zapewnienia bieżącego dostępu do informacji uczestniczymy w konferencjach z inwestorami, organizujemy liczne spotkania indywidualne, roadshow zarówno w Europie, jak i Stanach Zjednoczonych. Ponadto, co kwartał, po publikacji wyników, organizujemy cykliczne spotkania z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty. W sumie w 2021 roku odbyliśmy spotkania z około 230 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas ponad 20 wirtualnych konferencji. Ze względu na pandemię COVID-19 w 2021 roku były to spotkania online oraz telekonferencje.

W komunikacji z rynkiem kapitałowym kierujemy się nadrzędną zasadą transparentności i równego dostępu do informacji. Z tego też powodu wdrożyliśmy zasadę ograniczenia komunikacji przed publikacją wyników finansowych. W myśl tej zasady przedstawiciele Spółki unikają prowadzenia rozmów i uczestnictwa w spotkaniach z analitykami i inwestorami na dwa tygodnie przed publikacją wyników kwartalnych. Zasada ta ma na celu zwiększenie przejrzystości i zapewnienie równego dostępu do informacji o Spółce przed publikacją naszych wyników finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowego wypełniania przez Cyfrowy Polsat obowiązków informacyjnych nałożonych odpowiednimi przepisami, w tym Rozporządzeniem MAR, wdrożyliśmy na poziomie Grupy szczegółowe regulacje wewnętrzne, określające m.in. zasady analizowania i identyfikacji zdarzeń powstających w naszej organizacji, postępowania w związku z wejściem w posiadanie informacji podlegających raportowaniu oraz terminów wykonywania obowiązków informacyjnych. Przyjęliśmy także do stosowania tzw. Indywidualny Standard Raportowania, który wspiera identyfikację i klasyfikację zdarzeń jako cenotwórczych.

W celu dotarcia do szerokiego grona odbiorców stosujemy również nowoczesne narzędzia komunikacji z przedstawicielami rynku kapitałowego. Korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (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 prasy), 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.

Potwierdzeniem naszych starań mających na celu zapewnienie wysokiej jakości i najlepszych standardów komunikacji Grupy Polsat Plus z rynkiem kapitałowym w Polsce i na świecie są liczne wyróżnienia, które Cyfrowy Polsat otrzymał w obszarze relacji inwestorskich. Wielokrotnie zajmowaliśmy m.in. czołowe pozycje i wyróżnienia w rankingu Giełdowa Spółka Roku dziennika „Puls Biznesu", czy też w badaniach relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanych przez dziennik „Parkiet" oraz Izbę Domów Maklerskich, w corocznych głosowaniach przedstawicieli instytucji finansowych. W 2021 roku znaleźliśmy się wśród laureatów konkursu IR Magazine Awards – Europe 2021 zdobywając nagrody w trzech kategoriach: najlepsze relacje inwestorskie w sektorze: komunikacja, najlepszy profesjonalista ds. relacji inwestorskich (małe i średnie spółki) – dla Grzegorza Pary, Dyrektora ds. Relacji Inwestorskich, oraz najlepsze relacje inwestorskie (średnie spółki). Ponadto kapituła konkursu „The Best Annual Report 2020", organizowanego przez Instytut Rachunkowości i Podatków, uznała nasze „Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego" za najlepsze opracowanie wśród oświadczeń publikowanych przez przedsiębiorstwa prywatne.

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.

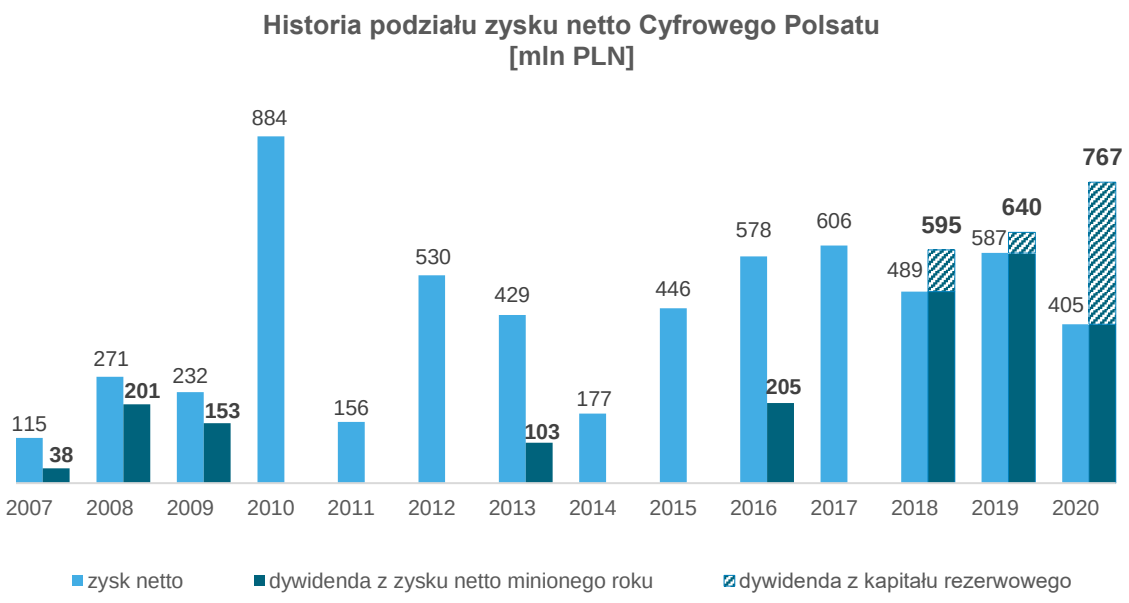
W związku z tym Zarząd Spółki, po dokonaniu przeglądu planów inwestycyjnych Grupy Polsat Plus oraz oszacowaniu możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty dywidendy dla Akcjonariuszy Spółki, zamierza zarekomendować Walnemu Zgromadzeniu w okresie 2022-2024 wypłatę dywidendy 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 2020 rok

Zgodnie z uchwałą nr 27 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 24 czerwca 2021 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2020 roku w wysokości 405,0 mln zł został w całości przeznaczony na wypłatę dywidendy. Na wypłatę dywidendy przeznaczona została również kwota 362,5 mln zł z kapitału zapasowego, utworzonego z zysków z lat ubiegłych. Łączna kwota dywidendy wyniosła 767,5 mln zł tj. 1,20 zł na 1 akcję.


Historia podziału zysku netto Cyfrowego Polsatu
[mln PLN]
115
38
271
201
232
153
884
156
530
429
103
177
446
578
205
606
489
595
587
640
405
767
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
zysk netto
dywidenda z zysku netto minionego roku
dywidenda z kapitału rezerwowego

8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

Na dzień 31 grudnia roku Spółka Cyfrowy Polsat S.A. 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

W dniu 1 lipca 2021 roku Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone w Dobrych Praktykach 2021. W drugiej połowie roku 2021, w której obowiązywały Dobre Praktyki 2021, 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. and 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 2021 roku. 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 Spółka nie sformułowała w 2021 roku 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 dniu 20 grudnia 2021 roku Spółka przyjęła i opublikowała założenia nowej strategii Grupy Polsat Plus. Strategia zakłada utrzymanie silnej pozycji rynkowej w zakresie dotychczasowych segmentów działalności operacyjnej Grupy, jednocześnie ukierunkowując się m.in. na rozwój nowych obszarów działalności, m.in. w obszarze produkcji energii ze źródeł zero- i niskoemisyjnych, co według założeń strategii przełoży się istotnie na redukcję emisji gazów cieplarniach w średnim i długim okresie.

  W związku z publikacją nowej strategii, Zarząd Spółki sformułował i opublikował na swojej stronie internetowej założone, mierzalne długoterminowe cele strategiczne, zarówno finansowe i operacyjne, jak i niefinansowe, w szczególności związane z oczekiwanym ograniczeniem emisji gazów cieplarnianych.

- ***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 2021 roku Spółka nie publikowała na swojej stronie 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 2021 roku Spółka nie zamieściła w swoich raportach informacji dot. ryzyk związanych ze zmianą klimatu, niemniej jednak Spółka ma świadomość wysokiej istotności tych zagadnień i planuje uwzględnić je w swoim raportowaniu w kolejnych okresach sprawozdawczych.

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 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.

- ***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, 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. Spółka nie stosuje natomiast zasady 3.9. w odniesieniu do systemów zarządzania ryzykiem oraz compliance z uwagi na brak zcentralizowanych, formalnych systemów zarządzania ryzykiem oraz compliance, co zostało wyjaśnione w uzasadnieniu dotyczącym częściowego stosowania zasady 3.2. Na dzień publikacji niniejszego oświadczenia formalizacja tego obszaru jest przedmiotem dyskusji Rady Nadzorczej Spółki.

- ***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 oraz prawidłowości podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie. Przyjęta praktyka prowadzenia obrad walnego zgromadzenia ma na celu ograniczenie ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również 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.

Ponadto na mocy art. 4a ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, do obowiązków Rady Nadzorczej należy zapewnienie, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania określone prawem, a Rada Nadzorcza realizuje ten obowiązek, wykorzystując w tym celu kompetencje wynikające z przepisów prawa oraz statutu Spółki. Jest to kolejny poziom kontroli sprawowany przez niezależny organ, zapewniający prawidłowość i rzetelność informacji prezentowanych w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

8.3. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu

8.3.1. Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji Spółki Cyfrowy Polsat

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy Spółki Cyfrowy Polsat S.A. posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
Zygmunt Solorz, poprzez:	**387.506.625**	**60,59%**	**566.924.126**	**69,22%**
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	353.348.370	55,25%	532.765.871	65,05%
Reddev Investments Limited w tym za pośrednictwem	*353.348.360*	*55,25%*	*532.765.851*	*65,05%*
Cyfrowy Polsat S.A.(1)	*71.174.126*	*11,13%*	*71.174.126*	*8,69%*
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.	32.005.867	5,00%	32.005.867	3,91%
Tipeca Consulting Limited(2)	2.152.388	0,34%	2.152.388	0,26%
Nationale Nederlanden PTE S.A.	**41.066.962**	**6,42%**	**41.066.962**	**5,02%**
Pozostali	**210.972.429**	**32,99%**	**210.972.429**	**25,76%**
Razem	**639.546.016**	**100,00%**	**818.963.517**	**100,00%**

(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.

Zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. od dnia 9 listopada 2021 roku (raport za trzeci kwartał 2021 roku) do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. do 24 marca 2022 roku, zmieniła się struktura własności znacznych pakietów akcji Spółki, zgodnie z opisem poniżej.

1. W dniu 24 listopada 2021 roku zmieniły się udziały w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki przysługujące pośrednio Panu Zygmuntowi Solorzowi i TiVi Foundation oraz bezpośrednio Reddev w wyniku rozliczenia transakcji zawartych w ramach wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji własnych Spółki, ogłoszonego w dniu 28 września 2021 roku przez Spółkę, Reddev oraz Pana Zygmunta Solorza. W wyniku rozliczenia wezwania Spółka nabyła 11.768.260 akcji własnych, zwykłych stanowiących 1,84% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 11.768.260 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Reddev ani Pan Zygmunt Solorz nie nabyli bezpośrednio żadnych akcji Spółki w ramach wezwania. Jednocześnie w wyniku ww. transakcji pośredni udział Pana Zygmunta Solorza w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki wzrósł do 67,44%, przekraczając próg 66%, wskazany w art. 73 ust. 1 Ustawy o Ofercie.

2. W dniu 26 listopada 2021 roku zmieniły się udziały w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki przysługujące pośrednio Panu Solorzowi i TiVi Foundation oraz bezpośrednio Reddev i Spółce. Zmiana udziałów nastąpiła w wyniku:

   a. zbycia przez Reddev 42.039.946 zdematerializowanych akcji zwykłych stanowiących 6,57% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 42.039.946 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 5,13% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Z tego 27.400.000 zdematerializowanych akcji zwykłych, stanowiących 4,28% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 27.400.000 głosów, czyli 3,35% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki zostało nabytych przez Spółkę w ramach programu skupu akcji; oraz

   b. nabycia przez Reddev 14.639.946 zdematerializowanych akcji uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 2,29% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 29.279.892 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 3,58% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

3. W dniu 22 grudnia 2021 roku zmieniły się udziały w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki przysługujące pośrednio TiVi Foundation i Reddev oraz bezpośrednio Embud 2 i Spółce w wyniku nabycia przez Spółkę w programie skupu akcji własnych 32.005.866 akcji zwykłych od Embud 2.

4. W dniu 27 grudnia 2021 roku Spółka została poinformowana, iż w wyniku nabycia akcji Spółki w ramach transakcji na GPW, fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. zwiększyły łączny stan posiadania akcji Spółki powyżej 5% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyżej opisanych zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki.

Akcjonariusz	Stan posiadania akcji na 9 listopada 2021 r.	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania akcji na 24 marca 2022 r.
Zygmunt Solorz, poprzez:	**375.738.365**	**11.768.260**	**-**	**387.506.625**
TiVi Foundation, w tym za pośrednictwem:	309.574.244	43.774.126	-	353.348.370
Reddev Investments Limited, w tym za pośrednictwem:	*309.574.234*	*43.774.126*	-	*353.348.360*
Cyfrowy Polsat S.A	-	*71.174.126*	-	*71.174.126*
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A.	64.011.733	-	32.005.866	32.005.867
Tipeca Consulting Limited	2.152.388	-	-	2.152.388
Nationale Nederlanden PTE S.A.	**n/d**	**n/d**	**n/d**	**41.066.965**

8.3.2. Informacja o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Na dzień niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku, Spółka nie posiadała wiedzy o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy.

8.3.3. Akcje Cyfrowego Polsatu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 9 listopada 2021 roku (raport za trzeci kwartał 2021 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Z kolei 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 publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (raportu za trzeci kwartał 2021 roku), tj. od dnia 9 listopada 2021 roku.

Imię, nazwisko / Funkcja	Stan posiadania na 9 listopada 2021	Zwiększenia	Zmniejszenia	Stan posiadania na 24 marca 2022
Zygmunt Solorz (1) Przewodniczący Rady Nadzorczej	375.738.365	11.768.260	-	387.506.625
Marek Kapuściński Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	22.150	-	-	22.150
Tomasz Szeląg(2) Członek Rady Nadzorczej	25.500	-	-	25.500

(1) Zygmunt Solorz pełni funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki od dnia 24 czerwca 2021 roku. 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.), Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. oraz Tipeca Consulting Limited.

(2) Tomasz Szeląg posiada akcje Spółki pośrednio poprzez spółkę Pigreto Ltd.

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 9 listopada 2021 roku (raport za trzeci kwartał 2021 roku), pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

8.3.4. Specjalne uprawnienia kontrolne

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania akcji Spółki. Na dzień 31 grudnia 2021 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 publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 24 marca 2022 roku, Spółka posiadała 71.174.126 akcji własnych, zwykłych stanowiących 11,13% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 71.174.126 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 8,69% 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 Cyfrowy Polsat S.A. 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 Akcjonariuszy Spółki

Walne Zgromadzenie działa w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia przyjętego uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 4 grudnia 2007 roku, zmienionego uchwałą nr 29 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 kwietnia 2009 roku.

Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały dotyczące w szczególności:

a) rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej, a także sprawozdania finansowego Spółki za ubiegły rok obrotowy oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego,

b) decydowania o podziale zysku lub o sposobie pokrycia strat,

c) udzielania członkom Rady Nadzorczej i Zarządu absolutorium z wykonania przez nich obowiązków,

d) ustalania wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem postanowienia art. 18 ust. 3 lit. c Statutu, tj. z wyłączeniem ustalania wysokości wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu,

e) zmiany Statutu,

f) zmiany przedmiotu działalności Spółki,

g) podwyższania lub obniżania kapitału zakładowego,

h) połączenia, podziału lub przekształcenia Spółki,

i) 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 ustanawianie w powyższym zakresie ograniczonego prawa rzeczowego,

l) wyrażania zgody na każde nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości, a także wyrażania zgody na ustanowienie ograniczonego prawa rzeczowego na nieruchomości, użytkowaniu wieczystym lub udziale w nieruchomości o wartości powyżej 0,2% jednostkowej EBITDA Spółki za ostatni rok obrotowy, czyli wartości o której mowa w art. 1 ust. 3.19 Statutu,

m) wszelkich spraw dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru.

Począwszy od dnia 1 stycznia 2025 roku Walne Zgromadzenie nie może wyrazić zgody na zaciągnięcie przez Spółkę zobowiązania z jakiegokolwiek tytułu, w wyniku którego współczynnik zadłużenia, wyrażony jako stosunek zadłużenia netto Grupy do zysku EBITDA, może przekroczyć poziom 2,0x.

W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczyć osoby będące Akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu). Dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest jednolity dla 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 2021 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne wymienione w punkcie 8.3.4. powyżej - *Specjalne uprawnienia kontrolne* – są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda z nich uprawnia do wykonywania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Po wyczerpaniu porządku obrad, Przewodniczący Walnego Zgromadzenia ogłasza zamknięcie Zgromadzenia.

8.6. Zarząd Spółki

8.6.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zgodnie z art. 14 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby Członków, w tym Prezesa Zarządu. Prezesa Zarządu powołuje i odwołuje TiVi Foundation z siedzibą w Vaduz, Liechtenstein jako prawo osobiste tego akcjonariusza. Pozostałych Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza Spółki. Liczbę Członków Zarządu na daną kadencję określa Rada Nadzorcza Spółki. Kadencja Zarządu wynosi trzy lata i jest wspólna.

Członkami Zarządu Spółki muszą być w większości osoby posiadające obywatelstwo polskie. Członkowie Zarządu są zobowiązani złożyć przed powołaniem pisemne oświadczenie, że zapoznali się ze Statutem Spółki, Regulaminem Zarządu, Regulaminem Rady Nadzorczej, Regulaminem Organizacyjnym Spółki, Regulaminem Pracy i Regulaminem Wynagradzania Pracowników oraz że zobowiązują się do ich ścisłego przestrzegania i stosowania.

8.6.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2021 roku

W skład Zarządu Spółki na dzień 1 stycznia 2021 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 2021 roku skład Zarządu nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2021 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2019	2019	2022
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	2014	2019	2022
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	2019	2019	2022
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2019	2022
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2019	2022
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2014	2019	2022

Mirosław Błaszczyk jest Prezesem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku. Sprawuje również funkcję Prezesa Zarządu 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 spółek: 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., Ossa Medical Center Sp. z o.o. i CKS Ossa Sp. z o.o. 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 spółek Lemon Records 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 funkcje członka rad nadzorczych m.in. w spółkach Plus Bank S.A. i Elektrim S.A.

Ukończył studia na Wydziale Germanistyki Uniwersytetu Wrocławskiego.

Maciej Stec pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od kwietnia 2019 roku i jest odpowiedzialny za strategię i nowe obszaru rozwoju biznesowego. W Zarządzie Spółki zasiada od listopada 2014 roku. W kwietniu 2019 roku objął również funkcję Wiceprezesa Zarządu spółki Polkomtel Sp. z o.o. oraz Członka Rady Nadzorczej Telewizji Polsat Sp. z.o.o. Zasiada w radach nadzorczych spółek ZE PAK S.A., PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o., Grupa Interia.pl Sp. z o.o., 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. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polsat Ltd. oraz Polsat Jim Jam 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. W latach 2007-2019 był Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Dyrektorem Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych, natomiast w okresie 2018-2019 pełnił funkcję Prezesa Zarządu w spółce Eleven Sports Network Sp. z o.o. Od 1998 roku pracował m.in. w domu mediowym OMD Poland Sp. z o.o. należącym do Omnicom Group, gdzie w latach 1998-2003 zajmował stanowisko dyrektora Brand & Media OMD. Od lutego 2003 do maja 2007 roku pełnił funkcję dyrektora zarządzającego biura reklamy Telewizji Polsat - Polsat Media Sp. z o.o. (obecnie Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.).

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 od kwietnia 2019 roku. W ramach Grupy 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. Jest również Członkiem 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 od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w Spółce za Pion Obsługi Klienta oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa, w tym cyberbezpieczeństwa. Pełni również funkcję 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., CPSPV2 Sp. z o.o., oraz Polkomtel Sp. z o.o., a także Członka Rady Nadzorczej w spółce Vindix S.A. Zajmuje także stanowisko Wiceprezesa Stowarzyszenia Program Czysta Polska.

W latach 2004-2007 pełniła funkcję Prokurenta i Dyrektora Departamentu Prawnego UPC Polska Sp. z o.o. Wchodziła w skład Komisji Prawa Autorskiego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w doradztwie i obsłudze prawnej dużych podmiotów gospodarczych.

Ukończyła Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, a także aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie uzyskując tytuł radcy prawnego. Jest również absolwentką Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego (na kierunku Prawo Autorskie, Wydawnicze i Prasowe).

Agnieszka Odorowicz jest Członkiem Zarządu Spółki od marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową oraz zarządzanie studiami telewizyjnymi Grupy.

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 ws. wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 dyrektor artystyczna Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentka kilkudziesięciu programów dla telewizji publicznej. W latach 2004-2005 pełniła funkcję sekretarza stanu w Ministerstwie Kultury, odpowiadała za departament prawny, departament ekonomiczny, sprawy europejskie i współpracę z Parlamentem. W tym samym czasie była przewodniczącą międzyresortowego zespołu do spraw polityki państwa w dziedzinie mediów. W latach 2005-2010 pierwsza dyrektor Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybrana w konkursie na to stanowisko, zarządzała Polskim Instytutem Sztuki Filmowej do października 2015 roku. W latach 2014-2015 pełniła funkcję członka Rady Nadzorczej Polskiego Radia SA.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury. Współautorka licznych publikacji na temat ekonomii kultury. Odznaczona za zasługi dla kultury m.in. Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski.

Katarzyna Ostap-Tomann związana jest z Grupą Polsat Plus od 2009 roku, gdzie w latach 2015-2016 roku pełniła funkcję zastępcy CFO Grupy, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polkomtel Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., CPE Sp. z o.o. i Polsat License Ltd. Ponadto jest Członkiem Rady Nadzorczej Plus Banku S.A., Członkiem Rady Fundacji Polsat oraz Prokurentem w HCH SPV1 Sp. z o.o. Wcześniej, do kwietnia 2019 roku, pełniła również funkcję Członka Zarządu w Telewizji Polsat 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 od 2014 roku Członka Zarządu Telewizji Polsat.

Od 2001 roku jest Członkiem ACCA. W latach 2013-2017 była Członkiem Rady ACCA w Polsce. Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz posiada tytuł MBA Oxford Brookes University.

8.6.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu

Zgodnie ze Statutem Zarząd Spółki prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są:

- w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu łącznie z prokurentem,
- w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu, Członek Zarządu oraz prokurent, wszyscy trzej działający łącznie.

Zarząd działa na podstawie przepisów prawa obowiązującego, Statutu Spółki, Regulaminów: Zarządu, Rady Nadzorczej, Regulaminu Organizacyjnego Spółki, Regulaminu Pracy i Regulaminu Wynagradzania Pracowników oraz na podstawie uchwał Walnego Zgromadzenia.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki 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 2021 roku zostały zawarte w Nocie 46 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 2021 roku wchodziły następujące osoby:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej
Marek Grzybowski	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu
Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej
Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń Członek Komitetu Audytu
Paweł Ziółkowski	Niezależny(1) Członek Rady Nadzorczej 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 II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

Na mocy uchwał podjętych w dniu 24 czerwca 2021 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło, w związku z upływem kadencji członków Rady Nadzorczej, że Rada Nadzorcza nowej wspólnej 5-letniej kadencji liczyć będzie dziewięciu członków. Jednocześnie Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało z dniem 24 czerwca 2021 roku do Rady Nadzorczej Spółki następujące osoby: Pana Marka Kapuścińskiego – na stanowisko Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej oraz Pana Józefa Birkę, Pana Jarosława Grzesiaka, Pana Marka Grzybowskiego, Pana Alojzego Nowaka, Pana Tobiasa Solorza, Pana Tomasza Szeląga oraz Pana Piotra Żaka na stanowiska Członków Rady Nadzorczej Spółki.

Na podstawie art. 19 ust. 2 Statutu Spółki, w dniu 24 czerwca 2021 roku akcjonariusz Spółki TiVi Foundation powołał na Przewodniczącego Rady Nadzorczej Pana Zygmunta Solorza.

Działając na podstawie § 7 ust. 3 Regulaminu Rady Nadzorczej Spółki, w dniu 29 czerwca 2021 roku Rada Nadzorcza powołała w skład Komitetu Audytu Pana Marka Grzybowskiego, Pana Alojzego Nowaka oraz Pana Tomasza Szeląga. Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 2 ust. 5 Regulaminu Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki, powierzyła funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu Panu Markowi Grzybowskiemu.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2021 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.

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 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 obszarze działalności inwestycyjnej Pana Solorza znajdują się również spółki zajmujące się między innymi finansami i bankowością (Plus Bank S.A.), nieruchomościami (Port Praski Sp. z o.o.) 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.

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 we współpracy ze Stern School of Business – New York University.

Do końca września 2016 roku przez ponad 25 lat związany był z firmą Procter&Gamble. Od lipca 2011 roku jako Dyrektor Generalny i Wiceprezydent (czyt. Prezes Zarządu/CEO) dla kluczowych 9 rynków Europy Środkowej, a przedtem od stycznia 2007 roku dla Polski i krajów bałtyckich. Obecnie sprawuje również funkcję Członka rad nadzorczych w Banku Handlowym w Warszawie S.A. oraz Cydrownia S.A. oraz zajmuje się działalnością doradczą w ramach Essences Consulting Group. Zaangażowany jest także w działalność organizacji pożytku publicznego działających na rzecz rozwoju młodej polskiej kultury i sztuki.

Józef Birka wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego. 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 powstania Członek Rady Fundacji Polsat, jednej z największych charytatywnych organizacji pozarządowych w Polsce.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego. Jest Członkiem Rady Nadzorczej Polkomtel Sp. z o.o., Telewizji Polsat Sp. z o.o. oraz Elektrim S.A. W latach 2004-2006 był Członkiem Rady Nadzorczej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. Aktywnie działał w Związku Pracodawców Prywatnych Mediów w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan". Uhonorowany przez Naczelną Radę Adwokacją 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 Z. Solorza grupy kapitałowej oraz członkiem Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu, członkiem Rady Nadzorczej Portu Praskiego i członkiem Rady Nadzorczej w Zespole 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.

Jest członkiem Young Presidents' Organization - Gold oraz American Chamber of Commerce. Były członek Polskiej Rady Biznesu oraz zarządu Polskiego Związku Pracodawców Prawniczych. Zasiadał także w Executive Committee kancelarii Greenberg Traurig, odpowiedzialnym za najważniejsze decyzje dotyczące strategii kancelarii na poziomie globalnym.

Marek Grzybowski został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2020 roku, jest Przewodniczącym Komitetu Audytu. Doc. dr Marek Grzybowski jest pracownikiem w Katedrze Prawa Finansowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego od roku 1977.

Jest autorem i współautorem licznych publikacji naukowych: monografii, komentarzy do Ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, artykułów do fachowych czasopism oraz interpretacji prawnych. Przedmiotem jego szczególnego zainteresowania są zagadnienia publicznego prawa bankowego, a przede wszystkim kwestie regulacyjne i nadzorcze dotyczące rynku finansowego oraz systemów gwarantowania depozytów bankowych.

Dr Marek Grzybowski jest radcą prawnym i, począwszy od roku 1983, członkiem Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. W latach 1987 – 2000 był partnerem w kancelariach: Consultor LC and T. Komosa, C. Wiśniewski, M. Grzybowski and Wspólnicy sp.k. W latach 2001-2003 był partnerem w międzynarodowej kancelarii Linklaters LP, a następnie, do 2020 r., radcą prawnym i prokurentem reprezentującym 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 UW wykłada we Francji, Wielkiej Brytanii, USA, Rosji, Chinach, w Korei, w Niemczech i w Rosji.

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., 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 pełnił funkcję Prezesa Zarządu. Tobias Solorz zasiadał również w latach 2014-2019 w Zarządzie Cyfrowego Polsatu S.A., początkowo w randze Członka Zarządu, od grudnia 2014 Wiceprezesa Zarządu, a od 2016 roku do 2019 roku Prezesa Zarządu.

Od 2019 roku zasiada w Radzie Nadzorczej spółek Polkomtel Sp. z o.o. i Telewizja Polsat Sp. z o.o., a od 2020 roku w Radzie Nadzorczej Grupy Interia.pl Sp. z o.o. Jest również Członkiem Rad Nadzorczych m.in. takich spółek jak Liberty Poland S.A. oraz Polkomtel Business Development Sp. z o.o. Od 2021 roku pełni funkcje nadzorcze w wybranych spółkach celowych należących do Port Praski Sp. z o.o., a w 2022 roku został powołany do Rady Nadzorczej ZE PAK 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., ZE PAK S.A., PAK PCE Sp. z o.o. 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 firmy Frenzy Sp. z o.o., zajmującej się międzynarodową realizacją wydarzeń esportowych i gamingowych, a od 2018 roku także produkcją audycji dla programu Polsat Games. Z końcem 2021 roku Frenzy została sprzedana do ESE Entertainment, kanadyjskiej grupy rozrywkowej i technologicznej zajmującej się grami i esportem. 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 której pełni funkcję Przewodniczącego. 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.

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: Telewizja Polsat sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółkę Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółkę Netia S.A. z siedzibą w Warszawie oraz każdej spółki z Grupy, której EBITDA za ostatnie 12 miesięcy była wyższa niż 5% skonsolidowanej EBITDA Grupy, z wyłączeniem członków rady nadzorczej ww. spółek, powoływanych i odwoływanych na podstawie uprawnień osobistych przyznanych wspólnikowi albo akcjonariuszowi ww. spółek,

e) wyrażanie zgody na dokonanie przez Spółkę 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 odbywają się co najmniej raz na kwartał. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej. W razie nieobecności Przewodniczącego posiedzenie Rady Nadzorczej zwołuje Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego posiedzenie zwołuje członek Rady Nadzorczej wskazany na piśmie przez Przewodniczącego. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwoływane są z urzędu, na wniosek Zarządu albo co najmniej dwóch Członków Rady Nadzorczej. Posiedzeniom Rady Nadzorczej przewodniczy Przewodniczący Rady, a pod jego nieobecność Wiceprzewodniczący Rady, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego Członek Rady wskazany przez Przewodniczącego. W posiedzeniach Rady Nadzorczej poza Członkami Rady mogą uczestniczyć Członkowie Zarządu, prokurent oraz zaproszeni goście. Przewodniczący posiedzeniu Rady może zarządzić opuszczenie sali obrad przez osoby inne niż Członkowie Rady Nadzorczej.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają większością dwóch trzecich głosów oddanych. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie na posiedzenie Rady wszystkich Członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu więcej niż połowy składu Rady. Członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego Członka Rady Nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu Rady Nadzorczej.

Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane bez odbywania posiedzenia w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwały podejmowane w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, a także drogą elektroniczną, zapadają, jeżeli projekt uchwały został doręczony skutecznie wszystkim Członkom Rady Nadzorczej, w głosowaniu wzięli udział wszyscy Członkowie Rady Nadzorczej, a za uchwałą głosowało co najmniej dwie trzecie Członków Rady. Uchwały mogą być podejmowane również drogą elektroniczną. Głosowanie w trybie elektronicznym zarządza Przewodniczący Rady Nadzorczej. Pod nieobecność Przewodniczącego głosowanie w trybie elektronicznym zarządza Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, o ile został powołany, a w razie braku Wiceprzewodniczącego Rady Członek Rady wyznaczony przez Przewodniczącego.

W 2021 roku Rada Nadzorcza odbyła 9 posiedzeń. W związku z trwającą epidemią COVID-19, większość posiedzeń Rady Nadzorczej odbyła się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były w trybie przewidzianym w art. 21 ust. 4 Statutu Spółki oraz § 5 ust. 4 Regulaminu Rady Nadzorczej tj. przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość. Średnia frekwencja na posiedzeniach Rady Nadzorczej w 2021 roku wynosiła 100%. Poniższa tabela przedstawia frekwencję Członków Rady Nadzorczej w posiedzeniach w 2021 roku.

Członek Rady Nadzorczej	Frekwencja
Zygmunt Solorz(1)	100%
Marek Kapuściński	100%
Józef Birka	100%
Jarosław Grzesiak(1)	100%
Marek Grzybowski	100%
Robert Gwiazdowski(2)	100%
Aleksander Myszka(2)	100%
Alojzy Nowak(1)	100%
Leszek Reksa(2)	100%

Tobias Solorz(1)	100%
Tomasz Szeląg	100%
Paweł Ziółkowski(2)	100%
Piotr Żak	100%

(1) Członek Rady Nadzorczej w okresie od 24 czerwca 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku, obecność za wskazany okres.

(2) Członek Rady Nadzorczej w okresie od 1 stycznia 2021 roku do 24 czerwca 2021 roku, obecność za wskazany okres.

8.7.4. Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z Regulaminem Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe, w szczególności Komitet Audytu, Komitet do spraw Wynagrodzeń lub Komitet Strategiczny, a także komitety ad hoc do rozpatrywania określonych spraw pozostających w kompetencji Rady Nadzorczej lub działające jako organy doradcze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej.

Funkcjonowanie Komitetu Audytu regulują postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu. Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów pozostałych komitetów stosuje się postanowienia Regulaminu Rady Nadzorczej. Komitety te mogą być powoływane przez Radę Nadzorczą spośród jej Członków, w drodze uchwały. Komitet wybiera, w drodze uchwały, Przewodniczącego danego komitetu spośród swoich Członków. Mandat Członka danego komitetu wygasa wraz z wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza może w drodze uchwały postanowić o odwołaniu ze składu danego komitetu także przed wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Odwołanie ze składu komitetu nie jest równoznaczne z odwołaniem ze składu Rady Nadzorczej.

Pierwsze posiedzenie komitetu zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny wskazany przez niego Członek Rady Nadzorczej. Posiedzenia komitetów są zwoływane w miarę potrzeb przy zapewnieniu wypełniania przez dany komitet powierzonych mu zadań. Protokoły posiedzeń oraz uchwały podjęte przez komitet są udostępniane Członkom Rady niewchodzącym w skład danego komitetu. Pracami danego komitetu kieruje Przewodniczący komitetu. Przewodniczący sprawuje również nadzór nad przygotowywaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu. Zgodnie z art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, w Spółce funkcjonuje Komitet Audytu.

W skład **Komitetu Audytu** na dzień 1 stycznia 2021 roku wchodzili następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Marek Grzybowski	Przewodniczący Komitetu Audytu Niezależny Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Szeląg	Członek Rady Nadzorczej
Paweł Ziółkowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej

W związku z upływem kadencji Rady Nadzorczej i powołaniem w dniu 24 czerwca 2021 roku przez Walne Zgromadzenie Spółki Rady Nadzorczej nowej kadencji, w dniu 29 czerwca 2021 roku Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 7 ust. 3 Regulaminu Rady Nadzorczej Spółki powołała w skład Komitetu Audytu Marka Grzybowskiego, Alojzego Nowaka oraz Tomasza Szeląga, powierzając funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu Markowi Grzybowskiemu na podstawie § 2 ust. 5 Regulaminu Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki.

Skład **Komitetu Audytu** na dzień 31 grudnia 2021 roku prezentował się następująco:

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 2021 roku odbyło się 7 posiedzeń Komitetu Audytu. W związku z trwającą epidemią COVID-19, większość posiedzeń Komitetu Audytu odbyła się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję członków Komitetu Audytu w posiedzeniach w 2021 roku:

Członek Komitetu Audytu	Frekwencja
Marek Grzybowski	100%
Alojzy Nowak(1)	100%
Tomasz Szeląg	100%
Paweł Ziółkowski(2)	100%

(1) Członek Komitetu Audytu w okresie od 24 czerwca 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku, obecność za wskazany okres.

(2) Członek Komitetu Audytu od 1 stycznia 2021 roku do 24 czerwca 2021 roku, obecność w 2020 roku za wskazany okres.

W Spółce funkcjonuje ponadto **Komitet do spraw Wynagrodzeń,** w skład którego na dzień 1 stycznia 2021 roku wchodzili następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Tomasz Szeląg	Przewodniczący Komitetu do spraw Wynagrodzeń Członek Rady Nadzorczej
Marek Kapuściński	Wiceprezes Rady Nadzorczej

W ciągu 2021 roku skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń pozostawał bez zmian.

W 2021 roku odbyło się jedno posiedzenie Komitetu do spraw Wynagrodzeń. W związku z trwającą epidemią COVID-19 posiedzenie odbyło się w trybie zdalnym, a uchwały podejmowane były przy wykorzystaniu środków jednoczesnego porozumiewania się na odległość.

Poniższa tabela przedstawia frekwencję członków Komitetu do spraw Wynagrodzeń w posiedzeniach w 2021 roku.

Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	Frekwencja
Tomasz Szeląg	100%
Marek Kapuściński	100%

Komitet Audytu

Zgodnie z Regulaminem Komitetu Audytu w skład Komitetu wchodzi przynajmniej trzech członków powoływanych na okres kadencji Rady Nadzorczej. Przewodniczący Komitetu jest powoływany przez Radę Nadzorczą Spółki. Większość Członków Komitetu, w tym jego Przewodniczący, jest niezależna od Spółki, tj. spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym.

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 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 biegłego rewidenta (firmę audytorską) dla wykonania badania ustawowego jest Rada Nadzorcza Spółki, zaś organem zatwierdzającym sprawozdanie finansowe Spółki jest Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
- Pierwszą umowę z firmą audytorską na przeprowadzenie badania ustawowego Spółka zawiera na okres co najmniej 2 lat, z zastrzeżeniem możliwości rozwiązania umowy w przypadku zaistnienia uzasadnionej podstawy. Zakłada się możliwość jednorazowego przedłużenia umowy na wykonanie badania ustawowego na okres co najmniej 2 lat, przy czym maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.
- Komitet Audytu zatwierdza procedurę wyboru firmy audytorskiej, która ma przeprowadzić badanie ustawowe. Komitet Audytu ma swobodę określenia procedury wyboru.
- W przypadku, gdy wybór firmy audytorskiej dotyczy umowy o badanie ustawowe, procedura wyboru musi spełniać poniższe kryteria:
    - firma audytorska samodzielnie lub w ramach sieci działających na terenie Unii Europejskiej nie wykonywała badania ustawowego na rzecz Spółki przez ciągły okres 5 ostatnich lat, bądź jeśli wykonywała uprzednio przez ciągły okres 5 lat, to upłynął już okres karencji 4 lat od zakończenia ostatniego badania.

- organizacja procedury przetargowej nie wyklucza z udziału w procedurze wyboru firm, które uzyskały mniej niż 15% swojego całkowitego wynagrodzenia z tytułu badań od jednostek zainteresowania publicznego Rzeczypospolitej Polskiej w poprzednim roku kalendarzowym, zamieszczonych w wykazie firm audytorskich, publikowanych na stronach internetowych Komisji Nadzoru Audytowego (podstrona www.mf.gov.pl*)*.

- firma audytorska ani żaden z członków sieci, do której należy firma audytorska, nie świadczyła bezpośrednio ani pośrednio na rzecz Spółki ani jej spółek zależnych w bieżącym roku obrotowym (pierwszym w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług zabronionych w rozumieniu Art. 136. Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także w poprzednim roku obrotowym (rok poprzedzający pierwszy w zakresie objętym postępowaniem przetargowym) usług dotyczących opracowania i wdrażania procedur kontroli wewnętrznej lub procedur zarządzania ryzykiem związanych z przygotowywaniem lub kontrolowaniem informacji finansowych lub opracowywania i wdrażania technologicznych systemów dotyczących informacji finansowej.

- Wartość usług dozwolonych, innych niż wymagane przez przepisy prawa świadczone przez firmę audytorską wykonującą badanie ustawowe Spółki oraz wszystkich podmiotów z jej sieci nie może przekraczać 70% średniego wynagrodzenia za badanie z 3 ostatnich lat.

Główne założenia polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską, podmioty z nią powiązane oraz członków sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem w Cyfrowym Polsacie

- 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 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 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2021	2020
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,7	0,7
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi	2,2	2,5
Razem	**2,9**	**3,2**

W roku obrotowym 2021 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 2021 roku zostały zawarte w Nocie 47 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

8.8. Informacja na temat polityki wynagrodzeń spółki Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 23 lipca 2020 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie na podstawie projektu uchwały wniesionego przez Zarząd Spółki z uwzględnieniem opinii Komitetu Wynagrodzeń Rady Nadzorczej przyjęło politykę wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. Pełna treść polityki została udostępniona do publicznej wiadomości pod adresem:

https://grupapolsat.pl/sites/default/files/polityka_wynagrodzen_zarzadu_i_rn_20209723.pdf

Przyjęta polityka zmierza do zapewnienia trwałego wzrostu wartości Spółki, którego realizacja przez Zarząd i Radę Nadzorczą wymaga – między innymi – odpowiedniego do tego celu ukształtowania struktury wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej z tytułu całokształtu wykonywanych przez nich obowiązków. Służy temu ograniczenie wynagrodzeń tych osób do części stałej, pozwalającej wykonywać im swoje obowiązki dotyczące całokształtu działalności Spółki bez ograniczania się do realizacji jedynie wybranych celów.

Polityka Wynagrodzeń Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A. opiera się na podstawowym założeniu, iż zmienność sytuacji rynkowej, społecznej i gospodarczej, a także potrzeba elastycznego reagowania na pojawiające się ryzyka i szanse biznesowe nie 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.

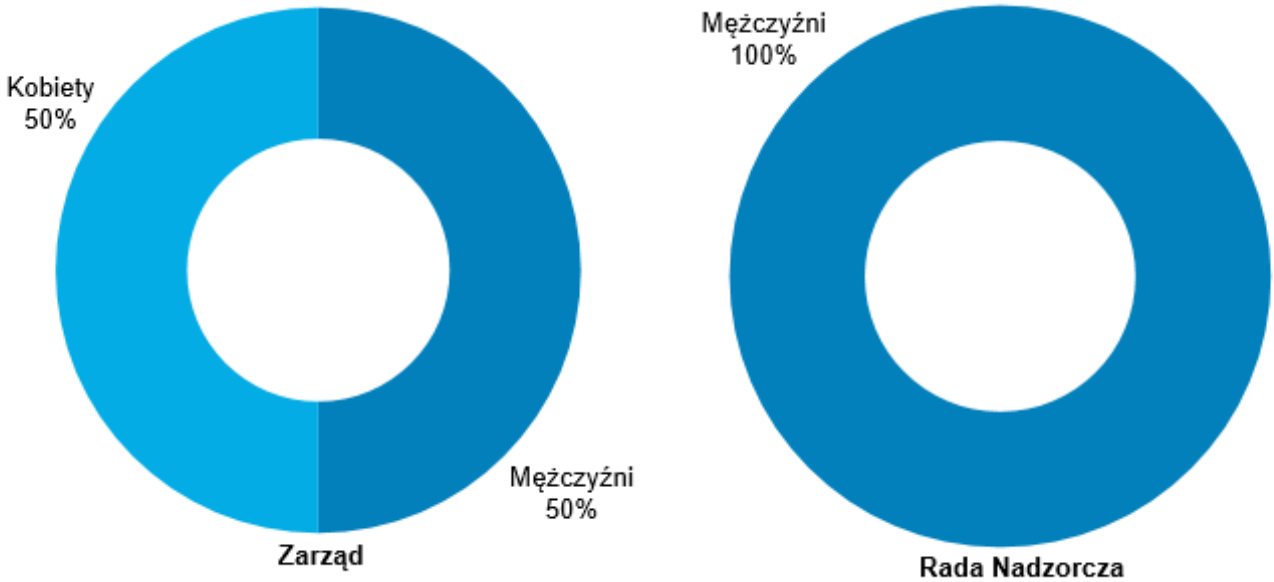
Podstawowymi zasadami naszej Polityki Różnorodności są poszanowanie praw człowieka oraz zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, orientację seksualną, kompetencje, doświadczenie, ewentualny stopień niepełnosprawności, narodowość, pochodzenie etniczne i społeczne, kolor skóry, język komunikacji, 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.

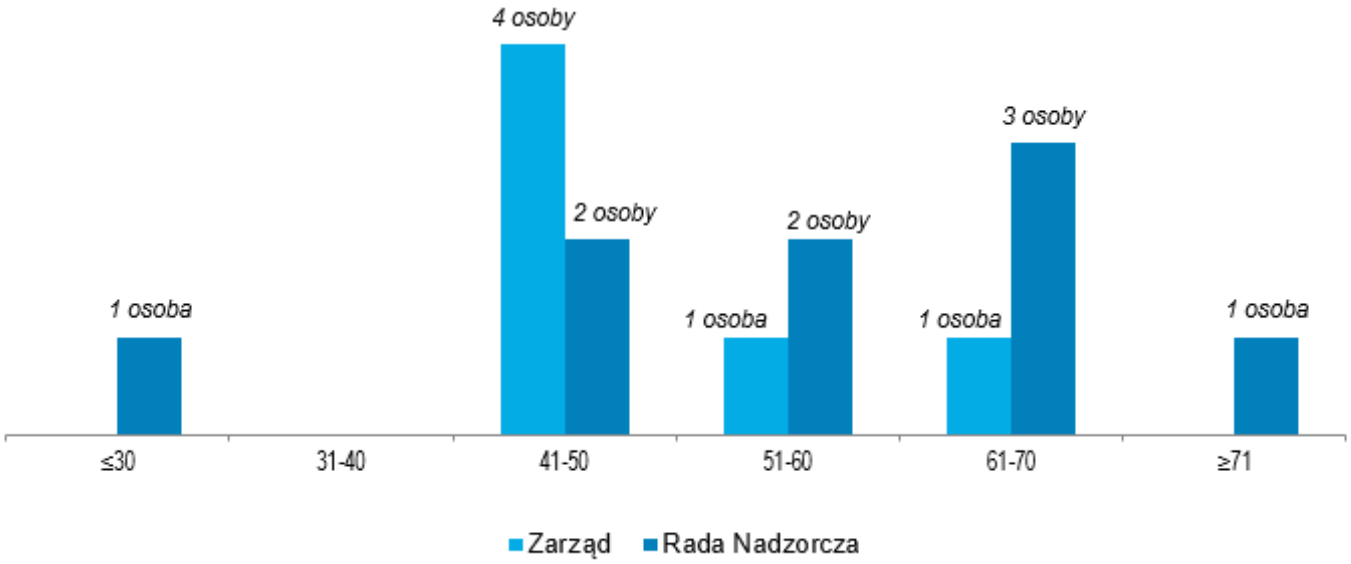
Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na płeć w 2021 roku



Na dzień 31 grudnia 2021 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 2021 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, 23 marca 2022 roku

9. Definicje i słowniczek pojęć technicznych

Terminy pisane wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w Sprawozdaniu, mają znaczenie nadane im poniżej, o ile z kontekstu nie wynika inaczej.

Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
Aero 2	Aero 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000305767, spółka zależna Polkomtela.
Asseco	Asseco Poland Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000033391.
B2B	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami (*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*).
Cellnex Poland	Cellnex Poland spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000819558, spółka zależna Cellnex Telecom, S.A.
Cellnex Telekom	Cellnex Telecom, S.A. z siedzibą w Madrycie, Hiszpania. Spółka matka dla Cellnex Poland.
Cyfrowy Polsat, Spółka	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
Coltex	Coltex ST spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000362339, połączona w dniu 30 kwietnia 2021 roku (jako spółka przejmowana) z Liberty Poland S.A.
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.
Embud 2	Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000676753, następca prawny spółki Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Termin	Definicja
Eleven Sports Network	Eleven Sports Network spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000558277, producent i dystrybutor programów sportowych na terytorium Polski.
Emitel	Emitel spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000716108.
EOG, Europejski Obszar Gospodarczy	Strefa wolnego handlu i Wspólny Rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Islandię, Norwegię i Liechtenstein.
Esoleo	Esoleo Sp. z o.o. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000541114, prowadząca wcześniej działalność pod firmą Alledo Sp. z o.o.
Grupa Netia	Netia wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Netii.
Grupa Polkomtel	Polkomtel wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Polkomtel.
Grupa Telewizji Polsat, Grupa TV Polsat	Telewizja Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Telewizji Polsat.
Grupa, Grupa Polsat Plus, Grupa Cyfrowy Polsat	Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Spółki.
Interia, Grupa Interia	Grupa Interia.pl Sp. z o.o. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000324955 oraz Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. SK. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000392344 wraz ze spółkami zależnymi
Karswell	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
KDPW	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.
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.

Termin	Definicja
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.
KRRiT	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.
MSSF	Określone w art. 2 Rozporządzenia (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 roku w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Dz. U. UE L 243/1 z 11 września 2002 roku, ze zm.) Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej i odnoszące się do nich Interpretacje Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komitetu ds. Międzynarodowej Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej, przyjęte rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującym określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U. UE L 320/1 z 29 listopada 2008 roku, ze zm.).
NBP	Narodowy Bank Polski.
Netia	Netia spółka akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000041649, operator telekomunikacyjny dostarczający m.in. rozwiązania on-line i multimedialną rozrywkę.
Obligacje Serii B	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii B o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 1/25/03/2019 z dnia 25 marca 2019 roku.
Obligacje Serii C	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii C o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/29/01/2020 z dnia 29 stycznia 2020 roku.
Orange, Orange Polska	Orange Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010681, uprzednio działająca pod firmą Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna.
P4	P4 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000217207, operator sieci komórkowej Play.
Plus Bank	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.

Termin	Definicja
Polkomtel	Polkomtel spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000419430. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Polkomtel Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000020908.
Polsat Media Biuro Reklamy	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).
Reddev	Reddev Investments Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
Sferia	Sferia Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000246663.
SOKiK	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Telewizja Polsat, TV Polsat	Telewizja Polsat spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000388899. Powstała w wyniku przekształcenia ze spółki Telewizja Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowanej w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000046163.
T-Mobile, T-Mobile Polska	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
Towerlink Poland sp. z o.o. (dawniej Polkomtel Infrastruktura sp. z o.o.)	Towerlink Poland spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000476879, od lipca 2021 roku kontrolowana przez hiszpańską grupę Cellnex.
Trzecia Umowa Zmieniająca i Konsolidująca	Umowa zawarta w dniu 27 kwietnia 2020 roku między Spółką oraz UniCredit Bank AG, London Branch, zmieniająca Umowy Kredytów CP i PLK wraz z Umową Zmieniającą i Konsolidującą oraz Drugą Umową Zmieniającą i Konsolidującą.
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej.
Umowa 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.

Termin	Definicja
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.
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ustawa o Ofercie	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2020 roku, poz. 2080).

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	Średni miesięczny przychód detaliczny od **Klienta** 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
CAGR	Compounded Annual Growth Rate – średnia roczna stopa wzrostu liczona dla danej wartości według następującego wzoru: $$CAGR = \left(\frac{W_{rk}}{W_{rp}}\right)^{\left(\frac{1}{rk-rp}\right)} - 1$$ gdzie: rp – rok początkowy, rk – rok końcowy, W_{rp} – wartość w roku początkowym, W_{rk} – wartość w roku końcowym.
Catch-up TV	Usługi polegające na udostępnianiu wybranych treści programowych przez pewien czas po tym jak zostały nadane w kanale telewizyjnym. Cyfrowy Polsat świadczy te usługi od 2011 roku.
Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)	Rozwiązanie umowy z Klientem 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.
dosprzedaż	Technika sprzedaży łącząca sprzedaż krzyżową ze sprzedażą dodatkową.
DTH	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
DTT	Naziemna telewizja cyfrowa (*Digital Terrestrial Television*).
DVB-T	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej (*Digital Video Broadcasting – Terrestrial*).

Termin	Definicja
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*).
FTE	Zatrudnienie w przeliczeniu na ekwiwalent pełnego czasu pracy *(full-time equivalent)*.
FTR	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w stacjonarnej sieci telefonicznej innego operatora (*Fixed Termination Rate*).
GB	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024^3 bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
Grupa komercyjna	Grupa widzów zawierająca się w przedziale wiekowym 6-49 lat, z uwzględnieniem oglądalności przesuniętej w czasie Live+2, tj. dwa kolejne dni po dniu emisji.
GRP	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat (*Gross Rating Point*).
GSM	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych (*Global System for Mobile Communications*).
GSM-1800	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 1800 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
GSM-900	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G na pasmach 900 MHz, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych.
HD	Sygnał w większej rozdzielczości niż standardowa (*High Definition*).

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.
IPLA	Internetowa platforma dostępu do treści wideo należąca do Grupy Polsat Plus.
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 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).
Mb/s	Jednostka oznaczająca średnią przepustowość kanału telekomunikacyjnego jako jeden milion bitów lub 1024^2 bitów (Megabit) na sekundę w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
MIMO	(ang. *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*).

Termin	Definicja
Multiroom	Nasza usługa umożliwiająca korzystanie z tych samych kanałów na kilku telewizorach w jednym domu w ramach jednego abonamentu.
MUX, Multiplex	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
MVNO	Operator wirtualnej sieci komórkowej (*Mobile Virtual Network Operator*).
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.
OTT (Over-The-Top)	Spósób 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*).
przychody interconnect	Przychody hurtowe za zakańczanie ruchu głosowego i niegłosowego w sieci Polkomtel z sieci innych operatorów w oparciu o umowy o wzajemnym połączeniu sieci oraz przychody z tranzytu ruchu.
PVR	Elektroniczne urządzenie powszechnego użytku służące do nagrywania programów telewizyjnych na dysk twardy w formacie cyfrowym (*Personal Video Recorder*).
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.
SD	Sygnał telewizyjny o rozdzielczości standardowej (*Standard Definition*).
SMS	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych (*Short Message Service*).
Stacja bazowa	(inaczej: stacja przekaźnikowa / BTS / Base Transceiver Station / nadajnik / nodeB / eNodeB) - urządzenie wyposażone w anteny nadawczo-odbiorcze, łączące terminal ruchomy (np. telefon komórkowy, router mobilny) z częścią transmisyjną sieci telekomunikacyjnej. Stacja bazowa wykorzystuje pojedynczą technologię (2G, 3G lub LTE) na wyodrębnionej nośnej (bloku częstotliwości z wyodrębnionego zakresu pasma). Stacja bazowa nie powinna być mylona z lokalizacją (ang. site).

Termin	Definicja
strumieniowanie	Inicjowany przez użytkownika proces techniczny umożliwiający odsłuchiwanie (w przypadku materiału audio) lub odsłuchiwanie i wyświetlanie (w przypadku materiału audio-wideo) na urządzeniu końcowym użytkownika materiału dostępnego w sieci Internet, bez konieczności jego pobrania w całości. Proces ten polega na przesyłaniu, zamiast całego materiału na raz, rozciągniętego w czasie strumienia cyfrowych danych składających się na jego całość.
TSV (Time Shifted Viewing) / Time Shift	Przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekoderze) i późniejsze ich odtwarzanie.
TV Mobilna	Nasza płatna usługa telewizji mobilnej świadczona w technologii DVB-T.
udział w oglądalności, udział w widowni	Odsetek telewidzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażony jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie (według badań Nielsen Audience Measurement w grupie 16–49 lat przez cały dzień).
udział w rynku reklamy	Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce (dane rynkowe według SMG Poland (dawniej SMG).
UMTS	Stosowany powszechnie na świecie europejski standard telekomunikacyjny 3G bazujący na GSM, pozwalający świadczyć usługi transmisji danych z maksymalną prędkością 384 kb/s (*Universal Mobile Telecommunication System*).
usługi dodane, VAS	Usługi oferowane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, obejmujące usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne oraz finansowe.
usługi zintegrowane	Pakiet dwóch lub więcej usług spośród dostarczanych przez nas usług płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz dostępu do internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej.
USSD	Protokół używany w sieciach GSM, umożliwiający komunikację telefonu komórkowego z komputerem operatora sieci.
WCDMA	Technika dostępu do sieci rozwijana przez 3rd Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS (*Wideband Code Division Multiple Access*).
VoLTE	Technologia, która zapewnia natychmiastowe zestawienie połączenia, wysoką jakość głosu oraz możliwość realizacji zaawansowanych usług komunikacyjnych z gwarancją jakości, takich jak np. przesyłanie obrazu wideo jakości HD w oparciu o zwykły numer telefonu (*Voice over LTE*).
WiFi	Zestaw standardów stworzonych do budowy bezprzewodowych sieci komputerowych.

Termin	Definicja
wirtualna sieć prywatna	Sieć zapewniająca połączenie w ramach sieci prywatnej za pośrednictwem publicznej sieci (np. internetu).
VoD (Domowa Wypożyczalnia Filmowa)	Nasze usługi z kategorii wideo na żądanie.
zasięg techniczny	Odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych w Polsce, które mają techniczną możliwość odbioru danego kanału nadawanego przez Telewizję Polsat.

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Mirosława Błaszczyka, Prezesa Zarządu,
Macieja Steca, Wiceprezesa Zarządu,
Jacka Felczykowskiego, Członka Zarządu,
Anetę Jaskólską, Członka Zarządu,
Agnieszkę Odorowicz, Członka Zarządu,
Katarzynę Ostap-Tomann, Członka Zarządu,

niniejszym oświadcza, że:

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

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

Mirosław Błaszczyk	Maciej Stec	Jacek Felczykowski	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz	Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu	Członek Zarządu

Warszawa, 23 marca 2022 roku

Oświadczenie Rady Nadzorczej

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Nadzorcza Cyfrowego Polsatu S.A., w skład której 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 2021 roku

Rada Nadzorcza rozpatrzyła i oceniła następujące dokumenty:

1) sprawozdanie finansowe Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzą:

   a) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2021 roku, zamykający się sumą bilansową 16.176,1 mln zł,

   b) rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujący zysk netto w wysokości 3.605,9 mln zł,

   c) zestawienie zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujący zysk całkowity w wysokości 3.623,2 mln zł,

   d) zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujące zwiększenie stanu kapitałów własnych o kwotę 379,7 mln zł,

   e) rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o kwotę 1.099,4 mln zł,

   f) noty do sprawozdania finansowego.

2) sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2021,

3) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w skład którego wchodzą:

   a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2021 roku, zamykający się sumą bilansową 32.237,0 mln zł,

   b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujący skonsolidowany zysk netto w wysokości 4.414,5 mln zł,

   c) zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujące zysk całkowity w wysokości 4.445,0 mln zł,

   d) Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 958,4 mln zł,

   e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 2.279,3 mln zł,

   f) noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

4) sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2021.

Po analizie wymienionych dokumentów oraz uwzględnieniu sprawozdań biegłego rewidenta z badania rocznego sprawozdania finansowego Cyfrowego Polsatu S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania

finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku, a także po zapoznaniu się z informacją Komitetu Audytu o przebiegu i wynikach badania rzetelności sprawozdawczości finansowej w Grupie Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A., Rada Nadzorcza stwierdziła, że przedstawione w ww. sprawozdaniach informacje odzwierciedlają w sposób rzetelny i prawidłowy wyniki operacyjne i sytuację majątkową i finansową spółki Cyfrowy Polsatu S.A. i Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A.

Mając na względzie powyższe Rada Nadzorcza oświadcza, że:

- sprawozdanie finansowe Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2021,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2021,
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. za rok obrotowy 2021,
- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu S.A. w roku obrotowym 2021

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, 23 marca 2022 r.

Building a better working world

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
www.ey.com/pl

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 2021 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 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 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 2021 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 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 23 marca 2022 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 537/2014 z 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
<u>Rozpoznawanie i ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u> Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku wyniosły 12.444,0 milionów złotych. Rozpoznanie i ujmowanie 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 Grupy Kapitałowej dokonaliśmy oceny przyjętych polityk rachunkowości w zakresie rozpoznawania i ujmowania przychodów ze sprzedaży zgodnie z MSSF 15 i związanych z nimi istotnych osądów oraz szacunków przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej. Ponadto, nasze procedury badania obejmowały również 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; • 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.

- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla klientów w zakresie rozpoznania przychodu ze sprzedaży oraz sprawdzenia otrzymanej zapłaty;
- analizę wysokości odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu dostaw i usług, skapitalizowanych kosztów doprowadzania do zawarcia umowy i aktywów z tytułu kontraktów, w tym ocenę adekwatności metodologii zastosowanej do obliczenia odpisu aktualizującego, oraz analizę znaczących, niespłaconych sald.

Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i ujawnień dotyczących przychodów ze sprzedaży w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Utrata wartości aktywów trwałych, w tym wartości firmy

Na dzień 31 grudnia 2021 roku, wartość aktywów trwałych Grupy wyniosła 24.159,7 milionów złotych, w tym wartość firmy 10.802,0 milionów złotych, stanowiąc odpowiednio 74,9% oraz 33,5% sumy bilansowej Grupy.

Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 36 *„Utrata wartości aktywów"* („MSR 36"), Grupa przeprowadziła testy na utratę wartości firmy.

Przeprowadzenie testów wymagało dokonania szeregu osądów i przyjęcia wielu założeń m.in. dotyczących:

- identyfikacji ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne i alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne,
- kontynuacji bieżących oraz kształtowania się przyszłych warunków rynkowych i makroekonomicznych,
- oczekiwanych poziomów przychodów, kosztów,
- planowanych nakładów inwestycyjnych,
- średnioważonego kosztu kapitału („WACC").

Sprawa została określona jako kluczowa dla badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy z uwagi na:

- istotność aktywów trwałych,
- niematerialny charakter istotnej części tych aktywów,

Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:

- zrozumienie oraz ocenę stosowanych polityk rachunkowości i procedur (w tym środowiska kontroli wewnętrznej) odnoszących się do procesu oceny przesłanek utraty wartości, identyfikacji zdarzeń wskazujących na utratę wartości, a także testów na utratę wartości;
- zrozumienie oraz ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej osądów odnośnie grupowania aktywów trwałych w ośrodki wypracowujące przepływy pieniężne oraz alokacji wartości firmy do ośrodków wypracowujących przepływy pieniężne;
- ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu wycen, przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń oraz szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej, w tym:
  - 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 wartości krańcowych tj. przepływów pieniężnych i stóp wzrostu po okresie prognozy;
- sprawdzenie poprawności arytmetycznej modelu zdyskontowanych przepływów

• istotność wpływu profesjonalnego osądu Zarządu Jednostki dominującej niezbędnego do określenia wartości odzyskiwanej aktywów trwałych na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, których realizacja, co do zasady, jest 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 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	pieniężnych; • kierowanie zapytań odnoszących się do statusu realizacji przyjętych założeń, w tym aktualności kluczowych szacunków, do pracowników działu finansowego oraz Zarządu Jednostki dominującej; • analizę informacji pochodzących z zewnętrznych źródeł takich jak prasa branżowa w odniesieniu do potencjalnych ryzyk związanych z realizacją założeń przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej; • uzgodnienie danych źródłowych będących podstawą modeli testów na utratę wartości oraz ocenę przesłanek utraty wartości do aktualnych prognoz finansowych oraz budżetów; • analizę wrażliwości modeli przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej na zmianę istotnych założeń. Dokonaliśmy również oceny kompletności i adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy w zakresie testów na utratę wartości.
<u>Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe</u> Z uwagi na swoją złożoną strukturę oraz prowadzenie działalności w nieustająco zmieniającym się środowisku prawnym i regulacyjnym, Grupa jest stroną postępowań sądowych i administracyjnych, w tym przed organami podatkowymi i regulacyjnymi. Decyzja co do konieczności rozpoznania zobowiązań, czy też utworzenia odpowiednich rezerw oraz ich wysokości, jak również szacunek oraz zakres ujawnień zobowiązań warunkowych są przedmiotem osądu Zarządu Jednostki dominującej, bazującym często na aktualnie dostępnych informacjach o stanie prawnym i faktycznym postępowań, co wiąże się z nieodłącznym ryzykiem niepewności. W związku z powyższym uznaliśmy roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe za kluczową sprawę badania.	Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu identyfikacji, ujęcia i wyceny zdarzeń wskazujących na konieczność ujęcia rezerw lub dokonania ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym; • monitorowanie zewnętrznych źródeł informacji w celu identyfikacji naruszenia lub potencjalnego naruszenia przez spółki z Grupy przepisów prawa i regulacji; • analizę oraz ocenę, w tym przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od kancelarii prawnych i podatkowych odpowiedzialnych za prowadzenie spraw sądowych, podatkowych i administracyjnych na rzecz Grupy, w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie przyjętych polityk rachunkowości w odniesieniu do rezerw oraz zobowiązań warunkowych zostało zamieszczone w nocie 6 „Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Ujawnienia dotyczące roszczeń, spraw spornych oraz zobowiązań warunkowych zostały zamieszczone w nocie 45 „Zobowiązania warunkowe", 48 „Istotne umowy i wydarzenia" oraz nocie 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy;

- analizę i ocenę zobowiązań warunkowych oraz zmian wartości rezerw na roszczenia i sprawy sporne;
- przegląd protokołów z posiedzeń organów Jednostki dominującej oraz jej jednostek zależnych oraz protokołów z kontroli organów nadzoru oraz korespondencji z tymi organami.

Dokonaliśmy również oceny adekwatności ujawnień w zakresie toczących się istotnych postępowań sądowych, pozasądowych i podatkowych oraz związanych z nimi rezerw i zobowiązań warunkowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.

Opodatkowanie (podatek bieżący oraz podatek odroczony)

Bieżąca struktura Grupy jest rezultatem działań konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe oraz wysokość aktywów i zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, organizacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również wspólników lub akcjonariuszy tych spółek.

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych oraz fizycznych czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź interpretacji prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami.

Dopuszczalność określonego traktowania podatkowego zdarzeń gospodarczych na podstawie przepisów podatkowych może nie być znana do czasu podjęcia w przyszłości decyzji przez odpowiedni organ podatkowy lub organ sądowy. W związku z tym, zgodnie z MSSF, spór lub badanie konkretnego

Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:

- zrozumienie i ocenę stosowanych procedur, w tym środowiska kontroli wewnętrznej odnoszących się do procesu ujęcia transakcji dla celów podatkowych (podatek bieżący oraz podatek odroczony);
- analizę posiadanych przez Spółki wchodzące w skład Grupy interpretacji podatkowych wspierających przeprowadzone działania organizacyjne w przeszłości;
- monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć zastosowanie w przypadku Grupy;
- analizę oraz ocenę, przy wsparciu specjalistów z zakresu prawa podatkowego, otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Grupy dla obecnie prowadzonych kontroli podatkowych (w tym ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Grupy), a także istotnych transakcji z lat ubiegłych mających wpływ na rozliczenia podatkowe oraz ujęcie dodatkowych aktywów i zmniejszenie zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- zrozumienie procesu kalkulacji podatku odroczonego oraz ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych Grupy w tym zakresie;

traktowania podatkowego przez organ podatkowy może wpłynąć na sposób, w jaki Grupa ujmuje bieżące należności i zobowiązania podatkowe lub aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego. W związku z powyższym, na dzień bilansowy Zarząd Jednostki dominującej dokonał kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć podatkowych przez organy skarbowe.

Ponadto, z dniem 15 lipca 2016 roku do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR"). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku, Grupa przeprowadziła analizę planu realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Ponadto, proces dokonania osądu przez Zarząd Jednostki dominującej w odniesieniu do realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest oparty o założenia dotyczące kwot przyszłych dochodów podatkowych i okresów ich występowania, które pozwolą wykorzystać ujemne różnice przejściowe oraz straty podatkowe.

W związku z istotnością rozliczeń podatkowych a także istotnym elementem osądu Zarządu Jednostki dominującej związanym z interpretacjami przepisów podatkowych oraz w wielu przypadkach brakiem jednoznacznego orzecznictwa uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienia dotyczące podatków zostały zamieszczone w notach 13 „Podatek dochodowy", 48 „Istotne umowy i wydarzenia" oraz 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także w sekcji „Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń" w sprawozdaniu z działalności Grupy Kapitałowej za okres od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku.

- przegląd modelu realizowalności aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- analizę założeń leżących u podstaw rozpoznania i kalkulacji podatku odroczonego w powiązaniu z analizą testu na utratę wartości wartości firmy, i prognoz finansowych przygotowanych przez Zarząd Jednostki dominującej.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonych.

Transakcja zbycia infrastruktury i ujęcie umowy serwisowej

Jak przedstawiono w nocie 48 „Istotne umowy i wydarzenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego Jednostka Dominująca i jej jednostka zależna Polkomtel sp. z o.o. na podstawie sfinalizowanej w dniu 8 lipca 2021 roku umowy sprzedaży udziałów, zbyły 99,99% udziałów w spółce Polkomtel Infrastruktura sp. z o.o. (obecnie Towerlink Poland sp. z o.o. „Towerlink") za łączną kwotę 7.026,9 mln złotych. Spółka Polkomtel Infrastruktura sp. o.o. jest właścicielem infrastruktury związanej z emisją sygnałów radiowych komórkowej sieci telekomunikacyjnej. W wyniku tej transakcji Grupa utraciła kontrolę nad Polkomtel Infrastruktura sp. z o.o. Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej ujęty w Skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniósł 3.680,6 mln zł.

W powiązaniu z ww. transakcją spółki z Grupy zawarły z Towerlink ramową umowę serwisową („Umowa Serwisowa") regulującą świadczenie na rzecz Grupy usług emisji sygnałów radiowych w komórkowej sieci telekomunikacyjnej, usług transmisji sygnału do punktów styku sieci rdzeniowej oraz pomiędzy stacjami bazowymi, usług dostępu do infrastruktury pasywnej i towarzyszącej posiadanej przez Towerlink przez okres kolejnych 25 lat, z możliwością jej przedłużenia o kolejne okresy 15-letnie, w zamian za określone w umowie płatności.

Zważając na zapisy umowy sprzedaży udziałów oraz umowy serwisowej, ujęcie księgowe skutków ww. transakcji oraz zawarcia umowy serwisowej w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wymagały kontekście MSR 28, MSSF 10, MSSF 15 oraz MSSF 16 istotnych osądów i szacunków zarządu oraz uwzględnienia cech technicznych i biznesowych sprzedanej infrastruktury.

Biorąc pod uwagę wielkość transakcji, jej wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe, złożoność warunków umownych i ich kompleksowość, a także bardzo istotny element osądów i szacunków Zarządu Jednostki dominującej uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania.

Nasze procedury w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:

- zrozumienie warunków umownych związanych z transakcją zbycia infrastruktury;
- przegląd analiz Grupy w zakresie ujęcia skutków transakcji w świetle MSR 28, MSSF 10, MSSF 15 oraz MSSF 16 oraz modelu związanego z oczekiwanymi skutkami finansowymi podpisanej umowy serwisowej;
- zapoznanie z przedstawioną nam opinią księgową zewnętrznego doradcy Grupy w zakresie ujęcia księgowego ww. transakcji;
- przegląd przedstawionych nam analiz rynku telekomunikacyjnego;
- analizę raportu z audytu technicznego (z ang. „technical due dilligence") infrastruktury będącej przedmiotem ww. transakcji;
- uzgodnienie ujęcia transakcji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym do zapisów umownych, ewidencji księgowej oraz zewnętrznych potwierdzeń przepływów środków pieniężnych;
- wsparcie wewnętrznych specjalistów przy ocenie sposobu ujęcia transakcji w ewidencji księgowej.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym związanych z transakcją, sposobem jej ujęcia i kluczowymi osądami.

Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

Ujawnienie dotyczące transakcji, przyjętych polityk rachunkowości oraz osadów i szacunków zarządu zostały zamieszczone w notach 48 „Istotne umowy i wydarzenia" oraz 51 „Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia" skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz statutem Jednostki dominującej, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd Jednostki dominującej uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Grupy (Jednostki dominującej oraz istotnych jednostek) do kontynuowania działalności, ujawnienie, jeżeli ma to zastosowanie, spraw związanych z kontynuacją działalności oraz za przyjęcie zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości, z wyjątkiem sytuacji, kiedy Zarząd Jednostki dominującej albo zamierza dokonać likwidacji Grupy (Jednostki dominującej lub istotnych jednostek), albo zaniechać prowadzenia działalności, albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości"). Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są odpowiedzialni za nadzorowanie procesu sprawozdawczości finansowej.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem oraz wydanie sprawozdania z badania zawierającego naszą opinię. Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że badanie przeprowadzone zgodnie z KSB zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie. Zniekształcenia mogą powstawać na skutek oszustwa lub błędu i są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje gospodarcze użytkowników podjęte na podstawie tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy") wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego, które jest wyodrębnioną częścią tego sprawozdania, oświadczeniem na temat informacji niefinansowych oraz pozostałe elementy raportu rocznego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku inne niż sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie biegłego rewidenta (razem „Inne informacje").

Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej Jednostki dominującej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym lub naszą wiedzą uzyskaną podczas badania, lub w inny sposób wydają się istotnie zniekształcone. Jeśli na podstawie wykonanej pracy, stwierdzimy istotne zniekształcenia w Innych informacjach, jesteśmy zobowiązani poinformować o tym w naszym sprawozdaniu z badania. Naszym obowiązkiem, zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach, jest również wydanie opinii, czy Sprawozdanie z działalności Grupy zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Jednostka dominująca sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych oraz wydania opinii, czy Jednostka dominująca w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego zawarła wymagane informacje.

Opinia o Sprawozdaniu z działalności Grupy

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości oraz § 71 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („rozporządzenie o informacjach bieżących"),
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Opinia o oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego

Naszym zdaniem, w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego Grupa zawarła informacje określone w § 70 ust. 6 punkt 5 rozporządzenia o informacjach bieżących.

Ponadto, naszym zdaniem, informacje wskazane w § 70 ust. 6 punkt 5 lit. c-f, h oraz i tego rozporządzenia zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego są zgodne z mającymi zastosowanie przepisami oraz informacjami zawartymi w 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.

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 2021, sporządzone w jednolitym elektronicznym formacie raportowania, zawarte w pliku o nazwie „GK CP skonsolidowane SF FY2021_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 czterech kolejnych lat.

Warszawa, dnia 23 marca 2022 roku

Kluczowy biegły rewident

Jarosław Dac

biegły rewident

nr w rejestrze: 10138

działający w imieniu:

Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
nr na liście firm audytorskich: 130

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

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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 23
6. Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji 23
7. Ustalenie wartości godziwej 41
8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego 41
Noty objaśniające 42
9. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów 42
10. Koszty operacyjne 42
11. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto 43
12. Koszty finansowe, netto 43
13. Podatek dochodowy 44
14. EBITDA (niebadana) 46
15. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję 47
16. Rzeczowe aktywa trwałe 48
17. Wartość firmy 50
18. Marki 50
19. Test na utratę wartości (w tym wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania) 52
20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne 54
21. Prawa do użytkowania 57
22. Aktywa programowe 59
23. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie 59
24. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe 60
25. Zapasy 61
26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności 61
27. Pozostałe aktywa obrotowe 62

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty 62
29. Kapitały 63
30. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały 64
31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek 66
32. Zobowiązania z tytułu obligacji 67
33. Zobowiązania z tytułu leasingu 67
34. Grupa jako leasingodawca 67
35. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS 68
36. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy 68
37. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe 69
Pozostałe informacje 70
38. Nabycie spółek zależnych 70
39. Nabycie spółek stowarzyszonych 84
40. Instrumenty finansowe 85
41. Zarządzanie kapitałem 105
42. Segmenty działalności 106
43. Transakcje barterowe 109
44. Transakcje z podmiotami powiązanymi 110
45. Zobowiązania warunkowe 112
46. Wynagrodzenia Członków Zarządu 115
47. Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej 115
48. Istotne umowy i wydarzenia 116
49. Wydarzenia po dacie bilansowej 125
50. Inne ujawnienia 125
51. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia 126
Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku 132
52. Skonsolidowany rachunek zysków i strat 132
53. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego 133
54. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów 133
55. Koszty operacyjne 134
56. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto 134
57. Koszty finansowe, netto 135

Zatwierdzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W dniu 23 marca 2022 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 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 4.414,5 zł

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 4.445,0 zł

Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2021 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 32.237,0 zł

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku wykazujący zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę: 2.279,3 zł

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2021 roku do dnia 31 grudnia 2021 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 958,4 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, 23 marca 2022 roku

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	9	12.444,0	11.962,9
Koszty operacyjne	10	(10.305,5)	(10.073,8)
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej		3.680,6	-
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto		(22,7)	(2,9)
Zysk z działalności operacyjnej		**5.796,4**	**1.886,2**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	11	(26,9)	(113,1)
Koszty finansowe, netto	12	(178,8)	(333,0)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		75,4	2,0
Zysk brutto za okres		**5.666,1**	**1.442,1**
Podatek dochodowy	13	(1.251,6)	(295,9)
Zysk netto za okres		**4.414,5**	**1.146,2**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		4.408,8	1.141,6
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		5,7	4,6
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	15	**6,95**	**1,79**

Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zysk netto za okres	**4.414,5**	**1.146,2**
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		
Zyski/(straty) aktuarialne	2,3	(0,5)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		
Wycena instrumentów zabezpieczających	17,3	(8,1)
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	10,9	21,2
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	**30,5**	**12,6**
Zysk całkowity za okres	**4.445,0**	**1.158,8**
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	4.439,3	1.154,3
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	5,7	4,5

Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zestawy odbiorcze	16	284,0	293,4
Inne rzeczowe aktywa trwałe	16	3.326,9	5.391,0
Wartość firmy	17	10.802,0	11.808,4
Relacje z klientami	20	1.005,7	1.412,7
Marki	18	2.069,6	2.031,7
Inne wartości niematerialne	20	2.374,1	2.616,4
Prawa do użytkowania	21	696,5	1.519,4
Długoterminowe aktywa programowe	22	739,4	282,5
Nieruchomości inwestycyjne		28,4	50,0
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	73,5	93,5
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	24	777,1	832,0
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	24	1.902,3	1.283,6
udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		*1.764,4*	*1.257,8*
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	40	*23,0*	*0,4*
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	80,2	223,2
Aktywa trwałe razem		**24.159,7**	**27.837,8**
Krótkoterminowe aktywa programowe	22	630,6	413,2
Aktywa z tytułu kontraktów		418,0	537,7
Zapasy	25	595,7	299,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	26	2.450,3	2.390,4
Należności z tytułu podatku dochodowego		4,5	9,0
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	23	226,8	222,4
Pozostałe aktywa obrotowe, w tym:	27	107,1	39,3
aktywa z tytułu instrumentów pochodnych	40	*60,9*	*2,0*
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28	3.632,4	1.355,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	28	11,9	10,4
Aktywa obrotowe razem		**8.077,3**	**5.277,2**
Aktywa razem		**32.237,0**	**33.115,0**

Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Kapitał zakładowy	29	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	29	7.174,0	7.174,0
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych		32,1	21,2
Pozostałe kapitały	29	2.801,3	99,7
Zyski zatrzymane		7.823,6	7.112,3
Akcje własne	29	(2.461,0)	-
Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		**15.395,6**	**14.432,8**
Udziały niekontrolujące		(11,0)	(6,6)
Kapitał własny razem		**15.384,6**	**14.426,2**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	7.671,8	8.887,8
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	1.942,1	1.959,2
Zobowiązania z tytułu leasingu	33	497,5	1.140,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	35	-	136,7
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	794,9	902,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy, w tym:	36	319,8	388,1
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		-	*16,8*
Zobowiązania długoterminowe razem		**11.226,1**	**13.414,4**
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	1.072,7	753,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	32	66,4	38,7
Zobowiązania z tytułu leasingu	33	201,1	432,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	35	139,9	126,7
Zobowiązania z tytułu kontraktów		650,8	675,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym:	37	2.531,2	2.155,3
zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych		-	*39,2*
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy		-	415,7
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netia S.A.[1]	48	-	548,0
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		964,2	128,9
Zobowiązania krótkoterminowe razem		**5.626,3**	**5.274,4**
Zobowiązania razem		**16.852,4**	**18.688,8**
Pasywa razem		**32.237,0**	**33.115,0**

[1] Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego na dzień 31 grudnia 2020 roku wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zysk netto		**4.414,5**	**1.146,2**
Korekty:		**(724,8)**	**2.651,7**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	11	1.903,2	2.305,7
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(645,0)	(511,9)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		558,8	519,6
Odsetki		299,4	364,8
Zmiana stanu zapasów		(295,4)	13,2
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(25,7)	119,3
Zmiana stanu zobowiązań i rezerw		(55,0)	(401,3)
Zmiana stanu aktywów z tytułu kontraktów		119,7	101,0
Zmiana stanu zobowiązania z tytułu kontraktów		(30,6)	(37,5)
(Zysk)/strata z tytułu różnic kursowych, netto		(1,9)	45,8
Podatek dochodowy		1.251,6	295,9
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych		(110,0)	(147,1)
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(75,4)	(2,0)
Zysk ze sprzedaży udziałów w jednostkach zależnych		(3.680,6)	-
Efekt przeliczenia wartości zobowiązań z tytułu modyfikacji umowy kredytowej		-	(44,8)
Inne korekty		62,1	31,0
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		**3.689,7**	**3.797,9**
Podatek dochodowy zapłacony		(463,0)	(552,9)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		7,6	6,7
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej		**3.234,3**	**3.251,7**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(924,1)	(1.006,4)
Nabycie wartości niematerialnych		(234,7)	(211,5)
Płatności z tytułu koncesji		(159,4)	(126,8)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	38	(946,4)	(479,2)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych	39	(500,0)	(11,4)
Wpływy ze zbycia jednostek zależnych		7.111,9	-
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		5,7	8,4
Wypływy z tytułu inwestycji w fundusze		-	(30,0)
Wpływy z tytułu inwestycji w fundusze		-	30,0
Pożyczki udzielone		(64,9)	(13,0)
Nabycie obligacji		(27,8)	(8,3)
Wykup obligacji wraz z odsetkami		8,6	1,4
Otrzymane dywidendy od jednostki stowarzyszonej		59,2	57,2
Inne wpływy/wypływy		(0,2)	3,3
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		**4.327,9**	**(1.786,3)**

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Emisja obligacji serii C	32	-	1.000,0
Zaciągnięcie kredytów	31	1.665,0	35,0
Spłata otrzymanych kredytów i pożyczek	31	(2.682,8)	(857,9)
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji i zapłacone prowizje[1]		(213,3)	(315,3)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu	33	(335,4)	(399,2)
Spłata odsetek od leasingu	33	(32,4)	(46,0)
Wypłacona dywidenda		(1.186,2)	(232,5)
Nabycie akcji własnych [2]	48	(2.464,0)	-
Inne wypływy		(33,8)	(40,1)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej		**(5.282,9)**	**(856,0)**
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		**2.279,3**	**609,4**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		**1.365,8[3]**	**753,1[4]**
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		(0,8)	3,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		**3.644,3[5]**	**1.365,8[3]**

[1] Obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward oraz zapłatę za koszty związane z pozyskaniem finansowania
[2] Obejmuje zapłatę za koszty związane z nabyciem akcji własnych
[3] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,4 zł
[4] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 9,6 zł
[5] W tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,9 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 (patrz nota 38)	-	-	-	(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 stowarzyszonych	-	-	*10,9*	-	-	-	*10,9*	-	***10,9***
(Strata)/zysk aktuarialny	-	-	-	*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.

Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020

	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane[1]	**Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej**	**Udziały niekon-trolujące**	**Kapitał własny razem**
Stan na 1 stycznia 2020	**25,6**	**7.174,0**	**-**	**1,5**	**6.610,2**	**13.811,3**	**653,2**	**14.464,5**
Dywidenda zatwierdzona i udział w zyskach	-	-	-	-	(639,5)	(639,5)	(10,2)	**(649,7)**
Wycena opcji put	-	-	-	106,7	-	106,7	(654,7)	**(548,0)**
Efekt nabycia jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	0,6	**0,6**
Zysk całkowity	-	-	21,2	(8,5)	1.141,6	1.154,3	4,5	**1.158,8**
Wycena instrumentów zabezpieczających	-	-	-	*(8,1)*	-	*(8,1)*	-	***(8,1)***
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	-	-	*21,2*	-	-	*21,2*	-	***21,2***
(Strata)/Zysk aktuarialny	-	-	-	*(0,4)*	-	*(0,4)*	*(0,1)*	***(0,5)***
Zysk netto za okres	-	-	-	-	*1.141,6*	*1.141,6*	*4,6*	***1.146,2***
Stan na 31 grudnia 2020	**25,6**	**7.174,0**	**21,2**	**99,7**	**7.112,3**	**14.432,8**	**(6,6)**	**14.426,2**

[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 2020 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 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
Nazwa jednostki dominującej:	Cyfrowy Polsat S.A.
Nazwa jednostki dominującej najwyższego szczebla:	Cyfrowy Polsat S.A.

1. Działalność Jednostki Dominującej

Cyfrowy Polsat S.A. (‘Spółka’, ‘Cyfrowy Polsat’, ‘Jednostka Dominująca’, ‘Podmiot Dominujący’, ‘Spółka Dominująca’) jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Jednostki Dominującej mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Podmiot dominujący jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej ‘Cyfrowy Polsat’ świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej cyfrowej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

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

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie ‘Grupą’) i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- 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.

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

Skład Rady Nadzorczej od dnia 24 czerwca 2021 roku:

- 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.

Skład Rady Nadzorczej do dnia 24 czerwca 2021 roku:

- Marek Kapuściński Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka Członek Rady Nadzorczej,
- Marek Grzybowski Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszka Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szeląg Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Ziółkowski 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 2021 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 2021 roku z zasadami zastosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2020 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, z wyjątkiem zastosowania nowych lub zmienionych standardów, interpretacji obowiązujących dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2021 roku i później.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2021 roku weszły w życie:

- Zmiany do MSSF 9, MSR 39, MSSF 7, MSSF 4 oraz MSSF 16 – reforma wskaźnika referencyjnego stopy procentowej – etap 2,
- Zmiany do MSSF 16 – aktualizacja podejścia do zwolnień czynszowych związanych z COVID-19.

Nowe lub zmienione standardy oraz interpretacje, które mają zastosowanie po raz pierwszy w 2021 roku nie mają istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- 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",

- 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.

Przy sporządzaniu niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółka 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.

Wpływ reformy wskaźnika referencyjnego stopy procentowej – Etap 2 – Zmiany do MSSF 9, MSR 39, MSSF 7, MSSF 4 i MSSF 16

Reforma wskaźnika referencyjnego polega na zmianie sposobu kwotowania niektórych stawek. Od 1 stycznia 2022 roku część stawek referencyjnych nie będzie kwotowana i zostanie zastąpiona innymi stawkami. Stawki WIBOR oraz EURIBOR w dalszym ciągu są uznawane za stawki referencyjne.

W ocenie Grupy, reforma wskaźnika referencyjnego stopy procentowej (IBOR) nie ma istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za 2021 rok.

5. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021 roku obejmuje następujące jednostki:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	**Przedmiot działalności**	**31 grudnia 2021**	**31 grudnia 2020**
Jednostka Dominująca:				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:				
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	media	100%	100%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Towerlink Poland Sp. z o.o. (dawniej Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	(h)	100%
Polsat Investments Ltd. (dawniej Polsat Brands AG)[g]	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%
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.[o]	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Liberty Poland S.A.[e]	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%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
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	*	*
Aero 2 Sp. z o.o.[(o)]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	100%
Music TV Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Coltex ST Sp. z o.o.[(e)]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	100%
Netia S.A.[(c)]	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
Netia 2 Sp. z o.o.[(c)]	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
TK Telekom Sp. z o.o.[(c)]	ul. Kijowska 10/12A, 03-743 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Petrotel Sp. z o.o.[c]	ul. Chemików 7, 09-411 Płock	działalność telekomunikacyjna	99,999%	65,98%
Eleven Sports Network Sp. z o.o.	Plac Europejski 2, 00-844 Warszawa	media	99,99%	99,99%
Superstacja Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Netshare Media Group Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
TVO Sp. z o.o. [d]	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	75,96%	75,96%
Pure Omni Wework Sp. z o.o. Sp.k.[d]	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	sprzedaż detaliczna	-	75,96%
Wework Sp. z o.o.[d]	ul. Kielecka 5, 81-303 Gdynia	usługi administracyjne	-	75,96%
MESE Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	[n]	100%
ISTS Sp. z o.o.[c]	ul. Bociana 4a/68a, 31-231 Kraków	telekomunikacja przewodowa	99,999%	65,98%
Plus Finanse Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostałe pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Plus Pay Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pośrednictwo pieniężne	100%	100%
Esoleo Sp. z o.o.	Al. Wyścigowa 6, 02-681 Warszawa	usługi techniczne	51,25%	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	26,14%	26,14%
Alledo Parts Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Broniwoja 3/85, 02-655 Warszawa	sprzedaż hurtowa	26,40%	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. [c]	ul. Księcia Janusza I 3, 18-400 Łomża	telekomunikacja przewodowa	99,999%	65,98%

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Grupa Interia.pl Sp. z o.o.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność holdingowa	100%	100%
Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k.	ul. Os. Teatralne 9a, 31-946 Kraków	działalność portali internetowych	100%	100%
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%
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.)[a]	ul. Ludwika Solskiego 55, 52-401 Wrocław	doradztwo	60%	60%
Polot Media Sp. z o.o. Sp.k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.)[b]	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. [f]	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	współpraca z artystami i prezenterami	100%	-
Premium Mobile Sp. z o.o. [i]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	-
Visignio Sp. z o.o. [i]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	zarządzanie siecią sprzedaży	100%	-
Saveadvisor Sp. z o.o. [i]	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	świadczenie usług call center	100%	-
Mobi Dealer Sp. z o.o. [i]	ul. Warszawska 18, 35-205 Rzeszów	zarządzanie siecią sprzedaży	100%	-
CKS Ossa Sp. z o. o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) [j]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność hotelarska	100%	-
Ossa Medical Center Sp. z o. o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o. o.)[k]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	działalność szpitali	100%	-

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.):				
Logitus Sp. z o. o. [l]	ul. Orzechowa 5, 80-175 Gdańsk	telekomunikacja przewodowa	99,999%	-
Stork 5 Sp. z o.o. [m]	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność holdingowa	100%	-
Swan 5 Sp. z o.o. [m]	ul. Łubinowa 4A, 03-878 Warszawa	działalność rolnicza	100%	-

* Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów

[a] W dniu 2 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki Tako Media Sp. z o.o. na Polot Media Sp. z o.o.

[b] W dniu 18 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. na Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.

[c] W dniu 8 marca 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 0,0253% akcji Netii. W dniu 23 kwietnia 2021 roku nabył ok. 3,40% akcji Netii. W dniu 19 maja 2021 roku nabył 0,02% akcji Netii. W dniu 23 czerwca 2021 roku nabył kolejne 4,87% akcji Netii. W dniu 6 lipca 2021 roku nabył ok. 23,54% akcji Netii. W dniu 6 sierpnia 2021 roku nabył 2,18% akcji Netii. Po tych transakcjach Cyfrowy Polsat posiadał łącznie 99,999% kapitału zakładowego spółki na 31 grudnia 2021 roku.

[d] W dniu 19 marca 2021 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki TVO Sp. z o.o. ze spółkami Pure Omni Wework Sp. z o.o. Sp.k. i Wework Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest TVO Sp. z o.o.

[e] W dniu 30 kwietnia 2021 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Liberty Poland S.A. ze spółką Coltex ST Sp. z o.o. Spółką, która pozostała po połączeniu jest Liberty Poland S.A.

[f] W dniu 18 maja 2021 roku została zarejestrowana spółka Polsat Talenty Sp. z o.o.

[g] W dniu 9 czerwca 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki Polsat Brands AG na Polsat Investments Ltd.

[h] W dniu 8 lipca 2021 roku Cyfrowy Polsat sprzedał 74,98% udziałów, a Polkomtel 25,01% udziałów w Polkomtel Infrastruktura. Po zamknięciu transakcji Polkomtel zachował ok. 0,01% udziałów. W dniu 12 lipca 2021 roku zarejestrowana została zmiana nazwy z Polkomtel Infrastruktura Sp. z o. o. na Towerlink Poland Sp. z o. o.

[i] W dniu 2 lipca 2021 roku Polkomtel nabył 28,01% udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. W dniu 9 lipca 2021 Polkomtel nabył kolejne 53,69% udziałów w spółce. Po zamknięciu transakcji Polkomtel i Aero2 posiadały łącznie 100% udziałów w spółce Premium Mobile Sp. z o.o. oraz jej spółkach zależnych.

[j] W dniu 6 sierpnia 2021 roku Polkomtel nabył 100% udziałów w TMS Ossa Sp. z o. o. W dniu 15 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki TMS Ossa Sp. z o.o. na CKS Ossa Sp. z o.o.

[k] W dniu 6 sierpnia 2021 roku Polkomtel nabył 100% udziałów w Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o. o. W dniu 17 grudnia 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o. na Ossa Medical Center Sp. z o.o.

[l] W dniu 29 lipca 2021 roku Netia nabyła 100% udziałów w Logitus Sp. z o. o. przejmując kontrolę nad Logitus Sp. z o. o. i jej spółką zależną, Market Software Sp. z o.o. W dniu 2 grudnia 2021 roku zostało zarejestrowane przez sąd połączenie spółki Logitus Sp. z o.o. (spółka przejmująca) ze spółką Market Software Sp. z o.o. (spółka przejmowana).

[m] W dniu 24 listopada 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 100% udziałów w Stork 5 Sp. z o.o. oraz jej spółce zależnej, Swan 5 Sp. z o.o.

[n] W dniu 2 listopada 2021 roku Cyfrowy Polsat sprzedał 90% udziałów w spółce Mese Sp. z o.o. Cyfrowy Polsat nadal posiada 10% udziałów w Mese Sp. z o.o.

[o] W dniu 30 listopada 2021 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Polkomtel Sp. z o.o. (spółka przejmująca) ze spółką Aero 2 Sp. z o.o. (spółka przejmowana).

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Polsat JimJam Ltd.	33 Broadwick Street Soho London W1F 0DQ, Wielka Brytania	media	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159 02-952 Warszawa	usługi techniczne	50%	50%
Premium Mobile Sp. z o.o.[(c)]	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	-	24,47%
Vindix S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	pozostała działalność finansowa	46,27%	46,27%
Asseco Poland S.A.	ul. Olchowa 14, 35-322 Rzeszów	działalność związana z oprogramowaniem	22,95%	22,95%
Modivo S.A. (dawniej eObuwie.pl S.A.)[(a)]	ul. Nowy Kisielin-Nowa 9, 66-002 Zielona Góra	sprzedaż detaliczna	10%	-
Polsat Boxing Promotion Sp. z o. o. (dawniej TMS Kraków Sp. z o. o.) [(b)]	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	24%	-

[(a)] W dniu 22 czerwca 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 10% akcji w eObuwie.pl S.A. W dniu 21 stycznia 2022 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki na Modivo S.A.
[(b)] W dniu 20 kwietnia 2021 roku Telewizja Polsat nabyła 24% udziałów w TMS Kraków. W dniu 28 września 2021 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki na Polsat Boxing Promotion Sp. z o.o.
[(c)] W dniu 2 lipca 2021 roku Polkomtel nabył 28,01% udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. W dniu 9 lipca 2021 roku Polkomtel nabył kolejne 53,69% udziałów w spółce. Po zamknięciu transakcji Polkomtel i Aero2 posiadały łącznie 100% udziałów w spółce Premium Mobile Sp. z o.o. oraz jej spółkach zależnych.

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
	Siedziba spółki	**Przedmiot działalności**	**31 grudnia 2021**	**31 grudnia 2020**
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.	Aleje Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	21,43%[2]	21,43%[2]
InPlus Sp. z o.o.[c]	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	-	1,5%[3]
Pluszak Sp. z o.o.	ul. Domaniewska 47, 02-672 Warszawa	sprzedaż detaliczna	9%	9%
Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o. (dawniej PLCOM Sp. z o.o.)[a]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	produkcja sprzętu elektrycznego	10%	-
Towerlink Poland Sp. z o. o. (dawniej Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.) [b]	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	0,01%	-
MESE Sp. z o.o. [d]	Al. Stanów Zjednoczonych 61, 04-028 Warszawa	produkcja filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych	10%	100%

[1] Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.
[2] Ze względu na nieistotność brak uwzględnienia w wycenie metodą praw własności.
[3] Altalog Sp. z o.o. posiadał 1,75% udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce InPlus Sp. z o.o.
[a] W dniu 23 kwietnia 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 10% udziałów w PLCOM Sp. z o.o. W dniu 31 maja 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki na Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery Sp. z o.o.
[b] W dniu 8 lipca 2021 roku Cyfrowy Polsat sprzedał 74,98% udziałów, a Polkomtel 25,01% udziałów w Polkomtel Infrastruktura. Po zamknięciu transakcji Polkomtel zachował ok. 0,01% udziałów. W dniu 12 lipca 2021 roku zarejestrowana została zmiana nazwy z Polkomtel Infrastruktura Sp. z o. o. na Towerlink Poland Sp. z o.o.
[c] W dniu 11 sierpnia 2021 roku Altalog Sp. z o. o. sprzedał wszystkie posiadane udziały w InPlus Sp. z o.o.
[d] W dniu 2 listopada 2021 roku Cyfrowy Polsat sprzedał 90% udziałów w spółce Mese Sp. z o.o.

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 2021 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do milionów. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Grupy.

d) Dokonane osądy i oszacowania

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych. W nocie 51 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

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

f) Zasady konsolidacji

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, IPLA i Polo TV (Lemon Records): nieokreślony okres użytkowania,
- Plus: 51 lat (tj. do 2065 roku),
- Netia: 10 lat (tj. do 2028 roku),
- Eleven Sports: 15 lat (tj. do 2035 roku),
- Interia: 30 lat (tj. do 2050 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 amortyzaowane 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.

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 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 oraz inne przychody ze sprzedaży.

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) 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.

y) 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.

z) Rachunek przepływów pieniężnych

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

Nabycia zestawów odbiorczych udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych zestawów odbiorczych prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zwiększenie netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

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

Płatności za licencje filmowe i sportowe są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług) w ramach działalności operacyjnej. Wydatki na nabycie aktywów programowych obejmują również kwoty podatku u źródła potrącanego przez Grupę i uiszczanego do odpowiednich władz podatkowych.

7. Ustalenie wartości godziwej

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

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 23 marca 2022 roku.

Noty objaśniające

9. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.767,0	6.480,4
Przychody hurtowe	3.678,8	3.526,7
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.450,3	1.596,7
Pozostałe przychody ze sprzedaży	547,9	359,1
Razem	**12.444,0**	**11.962,9**

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych obejmują głównie przychody z opłat abonamentowych z tytułu płatnej cyfrowej telewizji, usług telekomunikacyjnych, przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych oraz kary umowne z tytułu rozwiązania umów.

Przychody hurtowe obejmują głównie przychody z reklamy i sponsoringu, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z roamingu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału oraz przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych.

Pozostałe przychody obejmują głównie przychody z odsetek od sprzedaży ratalnej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej oraz przychody ze sprzedaży instalacji fotowoltaicznych.

10. Koszty operacyjne

		za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		2.849,7	2.460,9
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		1.903,2	2.305,7
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.200,7	1.338,2
Koszty kontentu		1.826,9	1.638,4
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		1.025,0	963,2
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	946,9	905,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		95,4	128,9
Inne koszty		457,7	332,6
Razem		**10.305,5**	**10.073,8**

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Wynagrodzenia	790,5	754,3
Ubezpieczenia społeczne	118,9	118,6
Pozostałe świadczenia pracownicze	37,5	33,0
Razem	**946,9**	**905,9**

Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	7.498	7.402

* 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 2021	31 grudnia 2020
Odsetki z tytułu leasingu	(32,0)	(49,8)
Odsetki, netto	3,2	(1,9)
Pozostałe różnice kursowe, netto	(5,2)	(59,6)
Inne przychody/koszty	7,1	(1,8)
Razem	**(26,9)**	**(113,1)**

12. Koszty finansowe, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Odsetki od kredytów i pożyczek	202,9	258,0
Odsetki od wyemitowanych obligacji	49,6	44,0
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	-	(44,8)
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	5,1	1,8
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	(83,7)	68,7
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	4,9	5,3
Razem	**178,8**	**333,0**

13. Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	1.303,1	400,5
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	(55,3)	(103,3)
Pozostałe	3,7	(1,3)
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	**1.251,6**	**295,9**

Zmiana odroczonego podatku dochodowego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Straty podatkowe	(9,3)	5,9
Należności i inne aktywa	(12,2)	(20,2)
Zobowiązania	23,6	-
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	(71,0)	(99,1)
Pozostałe	13,6	10,1
Zmiana podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat - razem	**(55,3)**	**(103,3)**

Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	4,1	(1,9)
Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	**4,1**	**(1,9)**

Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zysk przed opodatkowaniem	5.666,1	1.442,1
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową – 19%	**1.076,6**	**274,0**
Pozostałe	175,0	21,9
Podatek dochodowy za rok obrotowy	**1.251,6**	**295,9**
Efektywna stopa podatkowa	**22,1%**	**20,5%**

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Straty podatkowe	22,9	13,6
Zobowiązania	341,4	396,9
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	22,9	118,8
Należności i inne aktywa	87,9	92,8
Pozostałe	1,7	7,8
Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto	**476,8**	**629,9**
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(396,6)	(406,7)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazane w bilansie	**80,2**	**223,2**

Strata podatkowa

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Strata podatkowa 2021 do rozliczenia	56,1	-
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	60,7	22,0
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	68,9	47,7
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	90,4	66,5
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	35,1	27,9
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	31,0	68,3
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	-	2,4
Straty podatkowe do rozliczenia - razem	**342,2**	**234,8**

Straty podatkowe aktywowane

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Strata podatkowa 2021 do rozliczenia	52,0	-
Strata podatkowa 2020 do rozliczenia	-	0,3
Strata podatkowa 2019 do rozliczenia	28,7	28,7
Strata podatkowa 2018 do rozliczenia	26,4	28,1
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	13,3	13,9
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	-	0,6
Straty podatkowe do rozliczenia - razem	**120,4**	**71,6**

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2021 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 2021	31 grudnia 2020
Należności i inne aktywa	190,0	214,7
Zobowiązania	43,1	35,2
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	920,7	1.032,7
Pozostałe	37,7	26,2
Razem zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	**1.191,5**	**1.308,8**
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(396,6)	(406,7)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazane w bilansie	**794,9**	**902,1**

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 2021	31 grudnia 2020
Zysk netto za okres	4.414,5	1.146,2
Podatek dochodowy	1.251,6	295,9
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	26,9	113,1
Koszty finansowe	178,8	333,0
Udział w (zysku)/stracie jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(75,4)	(2,0)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	1.903,2	2.305,7
EBITDA (niebadana)	**7.699,6**	**4.191,9**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	(3.680,6)	-
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	-	45,9
EBITDA skorygowana (niebadana)	**4.019,0**	**4.237,8**

* 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)

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 2021	31 grudnia 2020
Zysk netto za okres	4.414,5	1.146,2
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	634.936.486	639.546.016
Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)	**6,95**	**1,79**

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 2021 roku	**1.298,5**	**58,2**	**434,2**	**7.747,2**	**110,2**	**216,5**	**583,9**	**9.150,2**
Nabycie jednostek zależnych (patrz nota 38)	**-**	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 4.3.6.

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2020 roku	**1.226,9**	**51,1**	**353,6**	**7.028,2**	**61,3**	**170,9**	**466,5**	**8.131,6**
Nabycie jednostki zależnej	**-**	2,9	28,2	19,6	0,6	2,2	3,0	**56,5**
Zwiększenia	**147,5**	-	33,1	334,9	54,1	28,5	728,6	**1.179,2**
Przeniesienie między grupami	**-**	-	0,1	1,1	-	-	1,5	**2,7**
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	**-**	4,2	25,5	497,8	1,8	18,0	(547,3)	**-**
Zmniejszenia	**(75,9)**	-	(6,3)	(134,4)	(7,6)	(3,1)	(68,4)	**(219,8)**
Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2020 roku	**1.298,5**	**58,2**	**434,2**	**7.747,2**	**110,2**	**216,5**	**583,9**	**9.150,2**
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2020 roku	**4,2**	**-**	**-**	**-**	**-**	**0,2**	**6,0**	**6,2**
Zwiększenia	**-**	-	-	3,5	-	-	15,8	**19,3**
Zmniejszenia	**-**	-	-	-	-	-	(1,0)	**(1,0)**
Wykorzystanie	**(0,5)**	-	-	(1,3)	-	-	(0,3)	**(1,6)**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	**3,7**	**-**	**-**	**2,2**	**-**	**0,2**	**20,5**	**22,9**
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku	**960,0**	**-**	**85,5**	**2.939,3**	**26,3**	**97,4**	**-**	**3.148,5**
Zwiększenia	**116,4**	-	20,9	661,1	10,0	25,6	-	**717,6**
Przeniesienie między grupami	**-**	-	-	0,2	-	-	-	**0,2**
Zmniejszenia	**(75,0)**	-	(5,6)	(117,1)	(4,6)	(2,7)	-	**(130,0)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	**1.001,4**	**-**	**100,8**	**3.483,5**	**31,7**	**120,3**	**-**	**3.736,3**
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2020 roku	**262,7**	**51,1**	**268,1**	**4.088,9**	**35,0**	**73,3**	**460,5**	**4.976,9**
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2020 roku	**293,4**	**58,2**	**333,4**	**4.261,5**	**78,5**	**96,0**	**563,4**	**5.391,0**

Grupa dokonała odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną. Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości środków trwałych ujmowane są w pozycji ‘amortyzacja, utrata wartości i likwidacja’.

17. Wartość firmy

	2021	2020
Stan na 1 stycznia	**11.808,4**	**11.336,4**
Nabycie 100% udziałów w spółce Premium Mobile Sp. z o.o. (patrz nota 38)	131,9	-
Nabycie 100% udziałów w spółce CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) (patrz nota 38)	6,3	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Logitus Sp. z o.o. (patrz nota 38)	5,5	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.) (patrz nota 38)	0,4	-
Utrata wartości wartości firmy spółki TVO Sp. z o.o.	(7,0)	-
Nabycie 100% udziałów w Grupie Interia (patrz nota 38)*	(125,8)	385,9
Sprzedaż 99,99% udziałów w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o. (patrz nota 48)	(1.017,7)	-
Nabycie 100% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o.	-	66,4
Nabycie 51,25% udziałów w spółce Esoleo Sp. z o.o. (dawniej Alledo Sp. z o.o.)	-	9,0
Nabycie 70,02% udziałów w spółce BCAST Sp. z o.o.	-	6,6
Nabycie 100% udziałów w spółce IST Sp. z o.o.	-	3,7
Nabycie centrum danych w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa	-	0,4
Nabycie 60% udziałów w spółce Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.)	-	0,0
Nabycie 60% bezpośrednio i pośrednio udziałów w spółce Polot Media Sp. z o.o. Sp.k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.)	-	0,0
Stan na 31 grudnia	**10.802,0**	**11.808,4**

*Wartość firmy została skorygowana o wpływ ostatecznej alokacji ceny nabycia oraz wyceny do wartości godziwej nabytych i zidentyfikowanych aktywów netto.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2021 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 19).

18. Marki

	2021	2020
Stan na 1 stycznia	**2.031,7**	**2.063,2**
Nabycie marki Interia	82,7	-
Nabycie marki Eleven Sports	-	1,5
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
Amortyzacja marki Netia	(8,8)	(8,8)
Amortyzacja marki Eleven Sports	(0,1)	(0,1)
Amortyzacja marki Interia	(4,0)	-
Utrata wartości marki IPLA	(7,8)	-
Stan na 31 grudnia	**2.069,6**	**2.031,7**

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 2021 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 2021 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

Polo TV (Lemon Records)

W wyniku nabycia spółki Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wartość marki Polo TV (Lemon Records).

Marka Polo TV (Lemon Records) dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online".

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2021 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".

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 OWŚP, będących jednocześnie odrębnymi segmentami objętymi obowiązkiem sprawozdawczym.

Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane pod kątem utraty wartości raz do roku lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Wartość firmy i marki zostały przypisane do niżej wymienionych OWŚP w celu przeprowadzenia testu na utratę wartości. Przypisanie do danego OWŚP lub grup OWŚP nastąpiło na podstawie oczekiwanych korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała i zidentyfikowanych marek.

Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy i nie podlegają odwróceniu. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana proporcjonalnie do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

	2021
OWŚP „Usługi B2C i B2B"	
OWŚP na dzień 1 stycznia	8.725,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Premium Mobile Sp. z o.o.	131,9
Wartość firmy ujawniona na nabyciu CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.)	6,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Logitus Sp. z o.o.	5,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.)	0,4
Utrata wartości firmy ujawnionej na nabyciu TVO Sp. z o.o.	(7,0)
Alokowana wartość firmy na sprzedaży 99,99% udziałów w Polkomtel Infrastruktura Sp. z o.o.	(1.017,7)
Utrata wartości marki IPLA	(7,8)
OWŚP na dzień 31 grudnia	7.836,9
OWŚP „Mediowy: telewizja i online"	
OWŚP na dzień 1 stycznia	3.978,6
Skorygowana wartość firmy ujawniona na nabyciu Grupy Interia*	(125,8)
OWŚP na dzień 31 grudnia	3.852,8

*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 2026 roku. Projekcje przepływów pieniężnych po 5 letnim okresie prognozy są szacowane przy użyciu

krańcowej stopy wzrostu. Krańcowa stopa wzrostu nie przekracza długoterminowej średniej stopy wzrostu dla kraju, w którym Grupa prowadzi działalność.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej

Obliczenie wartości użytkowej ośrodków „Usługi B2C i B2B" i „Mediowy: telewizja i online" jest najbardziej wrażliwe na następujące zmienne:

- stopy dyskontowe,
- stopa wzrostu zastosowana do szacowania przepływów pieniężnych poza okres planów finansowych.

Stopa dyskontowa – stopa dyskontowa odzwierciedla dokonany przez kierownictwo szacunek ryzyka typowego dla każdego OWŚP, z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko typowe dla danego składnika aktywów. Stopa dyskontowa została wyliczona z uwzględnieniem specyficznych warunków działalności Grupy i jej segmentów operacyjnych, w oparciu o średni ważony koszt kapitału (WACC). Stopa WACC bierze pod uwagę zarówno zadłużenie, jak i kapitał własny. Koszt kapitału własnego opiera się na zwrocie z inwestycji oczekiwanym przez inwestorów Grupy, a koszt długu oparty jest na oprocentowanych instrumentach dłużnych. Ryzyko specyficzne dla segmentu jest uwzględniane poprzez zastosowanie indywidualnego współczynnika beta. Współczynniki beta są szacowane co roku w oparciu o szeroko dostępne dane rynkowe.

Szacowana stopa wzrostu – stopy wzrostu bazują na szeroko dostępnych opublikowanych danych rynkowych.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2021 i 2020 roku:

	Mediowy: telewizja i online		Usługi B2C i B2B	
	2021	2020	2021	2020
Krańcowa stopa wzrostu	3,0%	1,8%	3,0%	2,0%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	11,2%	7,9%	7,8%	5,0%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Mediowy: telewizja i online" i „Usługi B2C i B2B" nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2021 roku.

Wrażliwość na zmiany założeń

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Mediowy: telewizja i online" i „Usługi B2C i B2B" na dzień 31 grudnia 2021 roku są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że żadna prawdopodobna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej wyżej wymienionych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

20. Relacje z klientami i inne wartości niematerialne

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Relacje z klientami	1.005,7	1.412,7
Razem relacje z klientami	**1.005,7**	**1.412,7**
Oprogramowanie i licencje	622,9	463,3
Koncesje	1.070,6	1.385,0
Inne	50,7	29,3
Inne wartości niematerialne w budowie	629,9	738,8
Razem inne wartości niematerialne	**2.374,1**	**2.616,4**

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 2021 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 2021 roku obejmowały następujące pozycje:

	Data wygaśnięcia koncesji
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	24.02.2026
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	14.09.2029
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz FDD	25.01.2031
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2100 MHz	01.01.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 420 MHz	31.12.2035
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz	31.12.2023
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz	31.12.2022
Rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz TDD	31.12.2024

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 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 (patrz nota 38)	**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**

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	**Inne wartości niematerialne**
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	**4.717,5**	**1.459,0**	**3.700,8**	**65,2**	**590,7**	**5.815,7**
Zwiększenia	-	36,8	23,9	0,5	254,2	**315,4**
Nabycie jednostki zależnej	**4,9**	0,1	11,3	6,5	0,2	**18,1**
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	79,7	2,6	3,1	(85,4)	-
Zmniejszenia	-	(15,2)	(29,4)	(0,5)	(16,5)	**(61,6)**
Przeniesienie między grupami	-	(1,1)	-	-	(1,6)	**(2,7)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	**4.722,4**	**1.559,3**	**3.709,2**	**74,8**	**741,6**	**6.084,9**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2020 roku	-	-	-	-	**0,7**	**0,7**
Zwiększenia	-	1,7	-	-	2,3	**4,0**
Zmniejszenia	-	(0,1)	-	-	(0,2)	**(0,3)**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	-	**1,6**	-	-	**2,8**	**4,4**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku	**2.896,1**	**916,9**	**2.005,5**	**34,8**	-	**2.957,2**
Zwiększenia	**413,6**	192,6	348,1	11,1	-	**551,8**
Przeniesienie między grupami	-	(0,2)	-	-	-	**(0,2)**
Zmniejszenia	-	(14,9)	(29,4)	(0,4)	-	**(44,7)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	**3.309,7**	**1.094,4**	**2.324,2**	**45,5**	-	**3.464,1**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	**1.821,4**	**542,1**	**1.695,3**	**30,4**	**590,0**	**2.857,8**
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	**1.412,7**	**463,3**	**1.385,0**	**29,3**	**738,8**	**2.616,4**

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 2021 roku	**1.423,2**	**156,6**	**33,3**	**239,7**	**530,0**	**2.382,8**
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	-	-	-	-	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**

	Infrastruktura techniczna	Ciemne włókna	Środki transportu	Powierzchnie punktów sprzedaży	Powierzchnie biurowe i pozostałe	**Razem**
Wartość brutto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	**1.147,2**	**113,5**	**31,8**	**188,2**	**387,9**	**1.868,6**
Nabycie jednostki zależnej	4,0	-	-	-	-	**4,0**
Zwiększenia	328,1	54,4	7,9	55,8	161,9	**608,1**
Zmniejszenia	(56,1)	(11,3)	(6,4)	(4,3)	(19,8)	**(97,9)**
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	**1.423,2**	**156,6**	**33,3**	**239,7**	**530,0**	**2.382,8**
Odpisy aktualizujące						
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2020 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2020 roku	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Umorzenie						
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2020 roku	**271,2**	**34,7**	**9,5**	**54,5**	**78,4**	**448,3**
Zwiększenia	278,6	36,6	4,8	53,6	75,3	**448,9**
Zmniejszenia	(13,4)	(0,6)	(3,9)	(2,7)	(13,2)	**(33,8)**
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2020 roku	**536,4**	**70,7**	**10,4**	**105,4**	**140,5**	**863,4**
Wartość netto						
Wartość na dzień 1 stycznia 2020 roku	**876,0**	**78,8**	**22,3**	**133,7**	**309,5**	**1.420,3**
Wartość na dzień 31 grudnia 2020 roku	**886,8**	**85,9**	**22,9**	**134,3**	**389,5**	**1.519,4**

22. Aktywa programowe

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Nabyte licencje filmowe	358,3	387,3
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	907,7	250,9
Koprodukcje	7,6	3,4
Zaliczki	96,4	54,1
Razem	**1.370,0**	**695,7**
Z czego: Krótkoterminowe	*630,6*	*413,2*
Długoterminowe	*739,4*	*282,5*

Zmiana stanu aktywów programowych

	2021	2020
Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia	**695,7**	**914,9**
Nabycie Polot Media i TV Spektrum (patrz nota 38)	-	24,5
Zwiększenia*	1.200,9	253,1
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(3,4)	(0,4)
Licencje filmowe	*(3,4)*	*(0,4)*
Zmiana stanu produkcji własnej*	41,3	31,0
Amortyzacja licencji filmowych i praw sportowych	(558,8)	(519,6)
Sprzedaż:	(5,7)	(5,1)
Sprzedaż licencji filmowych	*(5,7)*	*(5,1)*
Pozostałe zmniejszenia	-	(2,7)
Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia	**1.370,0**	**695,7**

* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 50.

23. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	**300,3**	**315,9**
Z czego: Krótkoterminowe	*226,8*	*222,4*
Długoterminowe	*73,5*	*93,5*

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 2021 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 300,3 złotych (na dzień 31 grudnia 2020 roku: 315,5 złotych).

24. Długoterminowe aktywa z tytułu dostaw i usług i inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	777,1	832,0
Razem długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	**777,1**	**832,0**
Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	1.764,4	1.257,8
Obligacje	39,3	8,4
Rozliczenia międzyokresowe czynne	8,8	4,7
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Kaucje wypłacone kontrahentom	2,0	4,3
Pożyczki udzielone	57,1	0,7
Inne udziały	1,8	1,4
Instrumenty pochodne IRS (nota 40)	23,0	0,4
Razem	**1.902,3**	**1.283,6**

Na dzień 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 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 39).

- Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Vindix S.A.

W dniu 13 czerwca 2019 roku Cyfrowy Polsat nabył 40,76% akcji w Vindix S.A. za cenę 14,7 zł. W dniu 1 lipca 2019 roku sąd zarejestrował podwyższenie kapitału w spółce Vindix S.A. – po tej rejestracji Cyfrowy Polsat S.A. posiadał 46,27% akcji w Vindix S.A.

- Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Modivo S.A. (dawniej eObuwie.pl S.A.)

W dniu 22 czerwca 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 10% akcji w eObuwie.pl S.A. za cenę 500 zł. W dniu 21 stycznia 2022 roku została zarejestrowana zmiana nazwy spółki na Modivo S.A.

25. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Telefony	186,5	83,0
Laptopy, tablety i modemy	41,9	22,5
Dekodery i dyski do dekoderów	46,4	34,4
Pozostałe zapasy	320,9	159,5
Razem zapasy netto	**595,7**	**299,4**

Na pozostałe zapasy składały się głównie komponenty do instalacji fotowoltaicznych oraz materiały do produkcji dekoderów.

Odpisy na zapasy	2021	2020
Bilans otwarcia	**16,4**	**9,8**
Zwiększenia	4,8	9,8
Wykorzystanie	(8,2)	(3,0)
Zmniejszenia	(1,1)	(0,2)
Bilans zamknięcia	**11,9**	**16,4**

26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	6,6	17,3
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	2.268,4	2.226,7
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	94,1	82,8
Inne należności	81,2	63,6
Razem	**2.450,3**	**2.390,4**

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 2021	31 grudnia 2020
PLN	2.168,1	2.170,1
EUR	89,3	54,9
USD	15,3	10,5
Pozostałe	2,3	8,5
Razem	**2.275,0**	**2.244,0**

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2021	2020
Bilans otwarcia	**187,8**	**194,5**
Zwiększenie	100,5	126,0
Odwrócenie	(5,4)	(11,9)
Wykorzystanie	(100,7)	(120,8)
Bilans zamknięcia	**182,2**	**187,8**
Z czego: Krótkoterminowe	*139,3*	*143,9*
Długoterminowe	*42,9*	*43,9*

27. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Instrumenty pochodne IRS (nota 40)	60,9	2,0
Niezafakturowane należności	3,1	5,1
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	43,1	32,2
Razem	**107,1**	**39,3**

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Środki pieniężne w kasie	1,0	0,9
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	641,1	635,1
Środki pieniężne w drodze	-	70,0
Depozyty i lokaty*	2.990,3	649,4
Razem	**3.632,4**	**1.355,4**

* 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 Standard & Poor's, Moody's lub Fitch oraz w Plus Banku i EFG Bank, zgodnie z wymaganiami umowy kredytowej oraz polityką przyjętą w tym zakresie. Na dzień 31 grudnia 2021 roku środki pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A2-A3 wg Moody's Investors Service Ltd, A wg S&P Global Ratings i A wg Fitch.

Waluta	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
PLN	3.554,0	1.273,8
EUR	55,2	47,1
USD	21,8	8,1
CHF	1,4	26,4
Razem	**3.632,4**	**1.355,4**

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 11,9 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.

29. Kapitały

Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 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 2021 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji *	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów *	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation [2], w tym za pośrednictwem:	353.348.370	14,1	55,25%	532.765.871	65,05%
Reddev Investments Ltd. [1], w tym za pośrednictwem:	*353.348.360*	*14,1*	*55,25%*	*532.765.851*	*65,05%*
Cyfrowy Polsat S.A.[4]	*71.174.126*	*2,8*	*11,13%*	*71.174.126*	*8,69%*
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. [2]	32.005.867	1,3	5,00%	32.005.867	3,91%
Tipeca Consulting Limited [3]	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] Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.
[2] Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.
[3] Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.
[4] 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.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2020 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji*	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów*	Udział w ogólnej liczbie głosów
TiVi Foundation [2], w tym za pośrednictwem:	298.080.297	11,9	46,61%	457.797.808	55,90%
Reddev Investments Ltd. [1]	*298.080.287*	*11,9*	*46,61%*	*457.797.788*	*55,90%*
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. [2]	64.011.733	2,6	10,01%	64.011.733	7,82%
Tipeca Consulting Limited [3]	2.152.388	0,1	0,34%	2.152.388	0,26%
Pozostali	275.301.598	11,0	43,05%	295.001.588	36,02%
Razem	**639.546.016**	**25,6**	**100%**	**818.963.517**	**100%**

* nie w milionach
[1] Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.
[2] Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.
[3] Spółka objęta domniemaniem istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie.

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 24 czerwca 2021 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2020 oraz przeznaczenia części zysków wypracowanych w latach poprzednich na wypłatę dywidendy. Zgodnie z postanowieniami uchwały wysokość dywidendy wyniosła 767,5 zł. Dzień dywidendy został ustalony na 15 września 2021 roku, a wypłata dywidendy nastąpiła w dwóch transzach:

- I transza: 255,8 zł w dniu 28 września 2021 roku
- II transza: 511,7 zł w dniu 10 grudnia 2021 roku.

Pozostałe kapitały

Pozycja ta na dzień 31 grudnia 2021 roku obejmuje głównie kapitał rezerwowy utworzony na potrzeby programu nabycia akcji własnych w kwocie 2.915,0 zł. Szczegóły dotyczące zakupu akcji własnych zostały opisane w nocie 48.

Akcje własne

Na dzień 31 grudnia 2021 roku pozycja ta obejmuje 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 48.

30. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniu 11 lutego 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę

procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,6170%, z bankiem – PKO Bank Polski S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 31 grudnia 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 28 lutego 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,1600%, z bankiem – BNP Paribas.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 6 marca 2020 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 1,0625%, z bankiem – Santander Bank Polska S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 września 2020 roku do dnia 31 marca 2023 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

W dniu 26 listopada 2021 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 3,0925%, z bankiem – Santander Bank Polska S.A.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 31 marca 2022 roku do dnia 31 grudnia 2024 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

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 aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2020

	IRS
Zobowiązania	
Długoterminowe	(4,7)
Krótkoterminowe	(5,5)
Razem	**(10,2)**

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	2021	2020
Stan na dzień 1 stycznia	**(8,3)**	**(0,2)**
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	21,4	(10,0)
Podatek odroczony	(4,1)	1,9
Zmiana za okres	**17,3**	**(8,1)**
Stan na dzień 31 grudnia	**9,0**	**(8,3)**

31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania krótkoterminowe	1.072,7	753,0
Zobowiązania długoterminowe	7.671,8	8.887,8
Razem	**8.744,5**	**9.640,8**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2021	2020
Stan na dzień 1 stycznia	**9.640,8**	**10.509,5**
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) (patrz nota 38)	72,4	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Stork 5 Sp. z o.o. (patrz nota 38)	10,4	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki TV Spektrum Sp. z o.o.	-	33,1
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki Alledo Sp. z o.o.	-	3,0
Zobowiązania z tytułu pożyczek przejętych w wyniku nabycia spółki BCAST Sp. z o.o.	-	3,6
Efekt przejęcia kontroli nad spółką TV Spektrum Sp. z o.o. i konsolidacji	-	(33,1)
Efekt przejęcia kontroli nad spółką BCAST Sp. z o.o. i konsolidacji	-	(3,6)
Zaciągnięcie kredytu rewolwingowego	1.665,0	35,0
Spłata kapitału	(2.682,8)	(857,9)
Spłata odsetek i prowizji	(165,2)	(261,6)
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej	-	(44,8)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	203,9	257,6
Stan na dzień 31 grudnia	**8.744,5**	**9.640,8**

32. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania krótkoterminowe	66,4	38,7
Zobowiązania długoterminowe	1.942,1	1.959,2
Razem	**2.008,5**	**1.997,9**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2021	2020
Stan na dzień 1 stycznia	**1.997,9**	**1.004,0**
Emisja obligacji serii C	-	1.000,0
Spłata odsetek i prowizji	(39,0)	(49,1)
Naliczone koszty odsetek i prowizji	49,6	43,0
Stan na dzień 31 grudnia	**2.008,5**	**1.997,9**

33. Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania krótkoterminowe	201,1	432,5
Zobowiązania długoterminowe	497,5	1.140,5
Razem	**698,6**	**1.573,0**

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu leasingu:

	2021	2020
Stan na dzień 1 stycznia	**1.573,0**	**1.437,3**
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 38)	2,1	4,2
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	(769,8)	-
Zmiana	232,2	506,7
Odsetki naliczone	32,0	49,9
Płatności (kapitał i odsetki)	(367,8)	(445,2)
Różnice kursowe	(3,1)	20,1
Stan na dzień 31 grudnia	**698,6**	**1.573,0**

34. 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 24 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 2021	31 grudnia 2020
do jednego roku	188,1	197,8
od 1 roku do 5 lat	55,2	106,3
powyżej 5 lat	-	1,1
Razem	**243,3**	**305,2**

W 2021 roku Grupa uzyskała przychody z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 258,4 zł, a w 2020 roku w wysokości 248,7 zł.

35. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

Przyszłe płatności	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
30 września 2021	-	129,2
30 września 2022	142,6	143,0
Płatności razem	**142,6**	**272,2**
Odsetki	(2,7)	(8,8)
Obecna wartość przyszłych płatności	**139,9**	**263,4**
Z czego:		
Część krótkoterminowa	*139,9*	*126,7*
Część długoterminowa	*-*	*136,7*

Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS są denominowane w euro. Wartość ta podlega corocznej redukcji zgodnie z planem płatności kolejnych rat ustalonym z regulatorem. Zapadalność tego zobowiązania przypada na 2022 rok.

36. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych	251,0	20,9
Rezerwy	14,5	289,6
Inne	54,3	77,6
Razem	**319,8**	**388,1**

37. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	27,4	32,8
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	456,3	361,1
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	164,7	134,2
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	2,9	1,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	567,8	209,6
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	159,8	186,7
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	919,6	970,4
Rezerwy krótkoterminowe	123,4	120,6
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 40)	-	39,2
Inne	109,3	99,3
Razem	**2.531,2**	**2.155,3**

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Wynagrodzenia	75,2	153,0
Opłaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	89,3	80,6
Koszty dystrybucji	66,5	68,6
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	75,1	118,9
Koszty utrzymania sieci	135,1	68,9
Zakupy inwestycyjne	131,7	207,5
Inne	346,7	272,9
Razem	**919,6**	**970,4**

Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2021	2020
Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia	**410,2**	**333,4**
Nabycie jednostki zależnej	-	4,2
Zwiększenie	51,4	81,7
Odwrócenie	(37,9)	(4,7)
Wykorzystanie	(42,4)	(4,4)
Efekt sprzedaży jednostki zależnej	(243,4)	-
Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia	**137,9**	**410,2**
Z czego: Krótkoterminowe	*123,4*	*120,6*
Długoterminowe	*14,5*	*289,6*

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 2021	31 grudnia 2020
PLN	553,1	509,5
EUR	562,2	224,7
USD	94,8	55,9
Pozostałe	4,1	1,5
Razem	**1.214,2**	**791,6**

Rozliczenie międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
PLN	822,3	855,9
EUR	57,9	85,1
USD	14,4	9,0
Pozostałe	25,0	20,4
Razem	**919,6**	**970,4**

Pozostałe informacje

38. Nabycie spółek zależnych

Nabycie udziałów w Grupie Interia – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 30 kwietnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) zawarła z Bauer Media Invest GmbH oraz Bauer Polen Invest GmbH przedwstępną umowę nabycia udziałów oraz ogółu praw i obowiązków (ang. Preliminary Share and Rights Purchase Agreement) dotyczącą:

- nabycia od Bauer Media Invest GmbH 100 udziałów w spółce Grupa Interia.pl Sp. z o.o. („GIGO"), reprezentujących 100% kapitału zakładowego GIGO i uprawniających do wykonywania 100% ogólnej liczby głosów na zgromadzeniu wspólników GIGO;
- nabycia od Bauer Polen Invest GmbH ogółu praw i obowiązków komandytariusza w spółce Grupa Interia.pl Media Sp. z o.o. Sp.k. („GIKO") („Umowa Przedwstępna").

Zamknięcie Transakcji zostało uzależnione od spełnienia się warunku zawieszającego w postaci uzyskania przez Telewizję Polsat zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („Prezes UOKiK") na dokonanie koncentracji.

W dniu 2 lipca 2020 roku Telewizja Polsat otrzymała decyzję Prezesa UOKiK o udzieleniu bezwarunkowej zgody na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez Telewizję Polsat kontroli nad spółkami z Grupy Interia, tj. GIGO, GIKO, Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k., Mobiem Polska Sp. z o.o. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k., co oznacza ziszczenie się warunku zawieszającego, zastrzeżonego w Umowie Przedwstępnej.

W dniu 8 lipca 2020 roku Telewizja Polsat zawarła z Bauer Media Invest GmbH oraz Bauer Polen Invest GmbH umowę nabycia udziałów oraz ogółu praw i obowiązków (ang. Final Share and Rights Purchase Agreement) za kwotę 420 zł.

W wyniku transakcji Telewizja Polsat nabyła kontrolę nad spółkami z Grupy Interia, tj. GIGO, GIKO, Grupa Interia.pl Sp. z o.o. Sp.k., Mobiem Polska Sp. z o.o. oraz Mobiem Polska Sp. z o.o. Sp.k. (łącznie „Grupa Interia"), jak również pośrednio nabyła udziały reprezentujące 16,67% kapitału zakładowego spółki Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółkami z Grupy Interia w dniu 8 lipca 2020 roku.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	420,5
Ostateczna cena nabycia na dzień 8 lipca 2020 roku	**420,5**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(420,5)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,6
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	**(407,9)**

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 8 lipca 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (8 lipca 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	11,2
Marka Interia	82,7
Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie	71,2
Inne wartości niematerialne	1,9
Prawa do użytkowania	14,8
Inne aktywa długoterminowe	0,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	17,0
Pozostałe aktywa obrotowe	0,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12,6
Zobowiązania z tytułu leasingu	(14,8)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(23,7)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(13,6)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	**160,4**
Cena nabycia	**420,5**
Wartość firmy	**260,1**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego".

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 Interia oraz oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie.

Grupa nie dokonała przekształcenia amortyzacji ani podatku dochodowego w rachunku wyników za poprzednie okresy z uwagi na fakty, że wpływ ten byłby nieistotny.

W trakcie procesu wyceny Grupa zidentyfikowała parasolowy znak towarowy „Interia". Wartość godziwa w wysokości 82,7 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 znak „Interia" charakteryzuje się określonym okresem użytkowania, w związku z czym Grupa przyjęła 30 letni okres amortyzacji znaku „Interia", tj. do roku 2050.

Wartość godziwa oprogramowania wytworzonego we własnym zakresie została oszacowana w oparciu o koszt wytworzenia i wyniosła 71,2 zł na dzień nabycia.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 8 lipca 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku przypadające na grupę Interia wynoszą odpowiednio 57,5 zł i 16,6 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.011,5 zł i 1.160,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 18 września 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) nabyła 50,52% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. Po tej transakcji Telewizja Polsat posiada łącznie 100% udziałów.

Wynagrodzenie za 50,52% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. wyniosło 19,3 zł.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	29,7
Ostateczna cena nabycia na dzień 18 września 2020 roku	**29,7**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(19,3)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1,4
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	**(17,9)**

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 18 września 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (18 września 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne wartości niematerialne	11,4
Aktywa programowe	15,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	10,7
Pozostałe aktywa obrotowe	0,1
Środki pieniężne	1,4
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(33,1)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(42,6)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	**(36,7)**
Cena nabycia	**29,7**
Wartość firmy	**66,4**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 18 września 2020 roku przypadające na TV Spektrum wynoszą odpowiednio 0,1 zł i 10,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.959,3 zł i 1.133,0 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o. o.) oraz przystąpienie do Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. (dawniej Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.) w charakterze komandytariusza – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) nabyła 60% udziałów w Tako Media Sp. z o. o. Łączna cena nabywanych udziałów wyniosła 3.000 zł (nie w milionach).

W dniu 23 grudnia 2020 roku Telewizja Polsat (jednostka zależna od Spółki) przystąpiła do spółki Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. jako nowy wspólnik w charakterze komandytariusza. Po dokonaniu tej transakcji, Telewizja Polsat posiada bezpośrednio i pośrednio (poprzez Tako Media Sp. z o. o.) 60% udziału w zysku spółki Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. Wkład pieniężny wyniósł 75.000 złotych (nie w milionach).

W dniu 23 grudnia 2020 roku została podjęta uchwała wspólników spółki Tako Media Sp. z o.o. Sp. k. w sprawie ustalenia nowych zasad udziału wspólników w zyskach/stratach. Zgodnie z uchwałą zysk wypracowany od 1 grudnia 2020 roku przypada Telewizji Polsat w wysokości 58,2% udziału.

W dniu 2 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Sp. z o. o. na Polot Media Sp. z o. o. W dniu 18 lutego 2021 roku zarejestrowano zmianę nazwy spółki z Tako Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. na Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności Cyfrowy Polsat objął kontrolę nad spółkami Polot Media Sp. z o.o. i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. w dniu 1 grudnia 2020 roku.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	0,1
Ostateczna cena nabycia na dzień 23 grudnia 2020 roku	**0,1**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(0,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2,5
Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	**2,4**

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 1 grudnia 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (1 grudnia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	5,1
Inne wartości niematerialne	0,0
Inne aktywa długoterminowe	0,0
Aktywa programowe	9,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	4,9
Pozostałe aktywa obrotowe	0,2
Środki pieniężne	2,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(9,2)
Zobowiązania z tytułu kontraktów	(10,3)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	**2,3**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	**2,3**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	**0,0**
Zwiększenie kapitału nabytych spółek w wyniku objęcia nowych udziałów	**(0,1)**
Cena nabycia	**0,1**
Wartość firmy	**0,0**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Mediowego”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 1 grudnia 2020 roku przypadające na spółki Polot Media Sp. z o. o. i Polot Media Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. wynoszą odpowiednio 0,4 zł i 2,3 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 12.000,5 zł i 1.150,4 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w BCAST Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 25 marca 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył 69,13% udziałów w BCAST Sp. z o.o. za kwotę 7,4 zł. Od dnia nabycia udziałów Spółka wywierała znaczący wpływ na BCAST Sp. z o.o.

W dniu 23 grudnia 2020 roku Cyfrowy Polsat nabył dodatkowe 0,89% udziałów w BCAST Sp. z o.o. za kwotę 0,1 zł i objął kontrolę nad jednostką.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Spółka posiadała łącznie 70,02% udziałów w BCAST Sp. z o.o.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	7,3
Ostateczna cena nabycia na dzień 23 grudnia 2020 roku	**7,3**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane za 69,13% udziałów	(7,4)
Środki przekazane za 0,89% udziałów	(0,1)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,5
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2020 roku	**(7,0)**

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 23 grudnia 2020 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (23 grudnia 2020 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	4,4
Prawa do użytkowania	4,0
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	0,1
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,7
Środki pieniężne	0,5
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(3,6)
Zobowiązania z tytułu leasingu	(4,2)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,8)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	(0,1)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	**1,0**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na udziały niekontrolujące	**0,3**
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto przypadająca na Grupę Kapitałową Cyfrowy Polsat	**0,7**
Cena nabycia	**7,3**
Wartość firmy	**6,6**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 23 grudnia 2020 roku przypadające na spółkę BCAST Sp. z o.o. wynoszą odpowiednio 0,0 zł i 0,0 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2020 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 11.968,1 zł i 1.146,2 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku.

Nabycie udziałów w Premium Mobile Sp. z o.o. – wstępne 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").

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	125,1
Wstępna 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)**

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 9 lipca 2021 roku:

	Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (9 lipca 2021 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	0,2
Inne wartości niematerialne	0,1
Prawa do użytkowania	2,1
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1,1
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 kontraktów	(4,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(18,0)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**(6,8)**
Wstępna cena nabycia	**125,1**
Wstępna wartość firmy	**131,9**

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Usług B2C i B2B".

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 9 lipca 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. – wstępne 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.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 100% udziałów w Logitus	12,2
Zobowiązanie do zapłaty zgodnie z umową nabycia	0,7
Wstępna 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)**

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 29 lipca 2021 roku:

	Wstępne 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)
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	(1,2)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**7,4**
Wstępna cena nabycia	**12,9**
Wstępna 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.) – wstępne 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.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	47,0
Wstępna 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)**

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 6 sierpnia 2021 roku:

	Wstępne 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)
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**40,7**
Wstępna cena nabycia	**47,0**
Wstępna 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 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.) – wstępne 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.

WSTĘPNA CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	2,2
Wstępna 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)**

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 6 sierpnia 2021 roku:

	Wstępne 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
Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto	**1,8**
Wstępna cena nabycia	**2,2**
Wstępna 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 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 udziałów w Stork 5 Sp. z o.o. – ostateczne rozliczenie nabycia udziałów

W dniu 24 listopada 2021 roku Cyfrowy Polsat nabył 100% udziałów w spółce Stork 5 Sp. z o.o. oraz w jej spółce zależnej, Swan 5 Sp. z o.o.

Wynagrodzenie za 100% udziałów w Stork 5 Sp. z o.o. wyniosło 8,2 zł.

CENA NABYCIA UDZIAŁÓW

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Cena nabycia	8,2
Ostateczna cena nabycia na dzień 24 listopada 2021 roku	**8,2**

UZGODNIENIE PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z TRANSAKCJI NABYCIA

Środki przekazane	(8,2)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,0
Wypływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku	**(8,2)**

OSTATECZNE USTALENIE WARTOŚCI GODZIWEJ NABYTYCH AKTYWÓW NETTO NA DZIEŃ NABYCIA

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki. Transakcja została rozliczona jako nabycie grupy aktywów.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 24 listopada 2021 roku:

	Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (24 listopada 2021 roku)
Aktywa netto:	
Inne rzeczowe aktywa trwałe	19,0
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne	0,0
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(10,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,5)
Wartość zidentyfikowanych aktywów netto (100%)	**8,2**

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 24 listopada 2021 roku przypadające na Stork 5 Sp. z o.o. wynoszą odpowiednio 0,0 zł i 0,0 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 12.444,3 zł i 4.414,1 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku.

39. Nabycie spółek 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 Grupy Asseco na 31 grudnia 2021 roku:

	za okres 12 miesięcy zakończony
	31 grudnia 2021
Przychody operacyjne	14.498,1
Zysk z działalności operacyjnej	1.456,1
Zysk netto	1.045,4
Inne całkowite dochody netto	246,9
Zysk całkowity	**1.292,3**

	31 grudnia 2021
Aktywa trwałe	10.425,7
Aktywa obrotowe	8.132,8
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	12,3
Aktywa razem	**18.570,8**
Zobowiązania długoterminowe	3.403,3
Zobowiązania krótkoterminowe	5.520,8
Zobowiązania razem	**8.924,1**

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 2021 roku nie wskazał na utratę wartości.

Nabycie akcji Modivo S.A. (dawniej eObuwie.pl S.A.)

W dniu 31 marca 2021 roku Zarząd podjął decyzję o nabyciu pakietu 10% akcji spółki eObuwie.pl S.A. w ramach inwestycji typu pre-IPO za kwotę 500 zł. W związku z powyższym w dniu 31 marca 2021 roku Spółka podpisała przedwstępną umowę dotyczącą zakupu akcji oraz umowę akcjonariuszy regulującą m.in. przyszłe zasady corporate governance spółki eObuwie.pl S.A. Zawarta umowa miała charakter warunkowy, w szczególności sprzedający zobowiązany był do uzyskania stosownych zgód banków finansujących działalność operacyjną podmiotów z grupy kapitałowej sprzedającego oraz zgody walnego zgromadzenia eObuwie.pl S.A. na sprzedaż akcji spółki.

W dniu 22 czerwca 2021 roku Jednostka Dominująca sfinalizowała nabycie 10% akcji spółki eObuwie.pl S.A.

Wartość godziwa inwestycji w eobuwie na dzień 22 czerwca 2021 roku wynosiła 500 zł. W związku z zakończeniem procesu rozliczenia nabycia eObuwie na dzień 22 czerwca 2021 roku, Grupa zidentyfikowała wartość firmy w wysokości 245,6 zł ujętej w wartości bilansowej inwestycji. Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2021 roku nie wskazał na utratę wartości. Efektywny udział w aktywach netto przypadający na Cyfrowy Polsat wynosił 254,4 zł.

W dniu 21 stycznia 2022 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki na Modivo S.A.

40. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
  - 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 2021	31 grudnia 2020
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	**6.834,2**	**4.495,2**
Pożyczki udzielone	72,4	7,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	10,3	25,4
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.107,2	3.096,2
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3.632,4	1.355,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,9	10,4
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	**0,6**	**0,2**
Inwestycje w instrumenty kapitałowe	0,6	0,2
Instrumenty pochodne zabezpieczające	**13,4**	**-**
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	13,4	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	**70,5**	**2,4**
Transakcje forward	-	2,0
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	70,5	0,4

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	**14.138,8**	**16.379,1**
Zobowiązania z tytułu leasingu	698,6	1.573,0
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.744,5	9.640,8
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.008,5	1.997,9
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	139,9	263,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	1.564,2	901,3
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	63,5	68,6
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	-	415,7
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.*	-	548,0
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	919,6	970,4
Instrumenty pochodne zabezpieczające	**-**	**10,2**
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	10,2
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające	**-**	**45,8**
Transakcje forward		-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	-	45,8

* Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jako ryzyko, iż kontrahenci Grupy nie będą w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wynikających z umowy, co spowoduje poniesienie przez drugą stronę straty finansowej. Grupa jest narażona na ryzyko kredytowe w następujących trzech głównych obszarach:

- zdolność kredytowa klientów, z którymi zawierane są umowy sprzedaży towarów i usług,
- wiarygodność kredytowa instytucji finansowych (banków/brokerów), z którymi prowadzone są transakcje zabezpieczające,
- zdolność kredytowa podmiotów, w które dokonywane są inwestycje, lub których papiery wartościowe są zakupione.

Ryzyko kredytowe Grupy związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług oraz aktywami z tytułu kontraktów. Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacaniu usługi. Należności od sieci sprzedaży Jednostki Dominującej są pokryte zobowiązaniami z tytułu prowizji bądź kaucjami. Grupa na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta, przerwaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu. Telewizja Polsat i jej spółki zależne, w ramach prowadzonej działalności, świadczą usługi z odroczonym terminem płatności, co może spowodować ryzyko niedotrzymywania terminów płatności przez kontrahentów. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów przeprowadzana jest na bieżąco i zasadniczo niewymagane są zabezpieczenia majątkowe w stosunku do aktywów finansowych. Abonenci spółki Polkomtel są rozproszeni po całym kraju. Usługa dla znaczących klientów postpaid świadczona jest po przeprowadzeniu weryfikacji ich wiarygodności kredytowej, natomiast proces weryfikacji klientów detalicznych jest zautomatyzowany i oparty na informatycznym systemie zarządzania relacjami i funkcjonalnościach systemów billingowych. Należności od sieci sprzedaży spółki Polkomtel są na bieżąco monitorowane, stosowane są limity wykorzystania i limity sprzedaży.

Grupa stosuje politykę kredytową, zgodnie z którą ekspozycja na ryzyko kredytowe jest na bieżąco monitorowana.

Ze względu na dywersyfikację ryzyka zarówno w odniesieniu do charakterystyki poszczególnych podmiotów, jak również ich położenia geograficznego, współpracy z wysoko ocenianymi instytucjami finansowymi a także biorąc pod uwagę wartość godziwą zobowiązań wynikających z instrumentów pochodnych, Grupa nie jest istotnie narażona na ryzyko kredytowe w wyniku zawartych transakcji pochodnych.

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe na dzień bilansowy była następująca:

Maksymalna ekspozycja na ryzyko kredytowe

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Pożyczki udzielone	72,4	7,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	10,3	25,4
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	3.107,2	3.096,2
Aktywa z tytułu kontraktów	418,0	537,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3.632,4	1.355,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	11,9	10,4
Instrumenty pochodne zabezpieczające:	**13,4**	**-**
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	13,4	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:	**70,5**	**2,4**
Transakcje forward	-	2,0
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	70,5	0,4
Razem	**7.336,1**	**5.035,3**

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności, pożyczek oraz aktywów z tytułu kontraktów:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Należności od abonentów	2.582,2	2.735,6
Należności od spółek mediowych	346,3	313,2
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	37,2	41,4
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	317,8	337,6
Należności od dystrybutorów	77,1	81,5
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	43,4	32,3
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	203,9	125,5
Razem	**3.607,9**	**3.667,1**

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Kontrahent A	63,3	49,0
Kontrahent B	62,3	45,1
Kontrahent C	32,5	30,4
Kontrahent D	31,5	26,4
Kontrahent E	22,5	26,0
Pozostali	3.395,8	3.490,2
Razem	**3.607,9**	**3.667,1**

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 2021			31 grudnia 2020		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	2.801,5	43,3	2.758,2	2.690,8	46,3	2.644,5
Należności przeterminowane do 30 dni	130,5	10,0	120,5	323,1	9,0	314,1
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	187,8	10,7	177,1	89,1	10,5	78,6
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	284,3	150,2	134,1	247,7	155,5	92,2
Razem	**3.404,1**	**214,2**	**3.189,9**	**3.350,7**	**221,3**	**3.129,4**
Aktywa z tytułu kontraktów	432,2	14,2	418,0	551,9	14,2	537,7
Razem	**3.836,3**	**228,4**	**3.607,9**	**3.902,6**	**235,5**	**3.667,1**

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 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.

	31 grudnia 2020						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.640,8	10.334,8	285,8	485,2	959,2	8.597,6	7,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.997,9	2.233,8	19,7	19,4	39,0	117,2	2.038,5
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	263,4	272,2	-	129,2	143,0	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	1.573,0	1.708,9	241,2	235,7	422,5	533,4	276,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	901,3	901,3	901,3	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	68,6	68,6	68,6	-	-	-	-
Zobowiązanie wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	415,7	415,7	415,7	-	-	-	-
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netii S.A.[2]	548,0	548,0	548,0	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	970,4	970,4	970,4	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS[1]	10,2	10,3	2,9	2,7	3,9	0,8	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS[1]	45,8	45,8	20,7	13,0	12,1	-	-
	16.435,1	**17.509,8**	**3.474,3**	**885,2**	**1.579,7**	**9.249,0**	**2.321,6**

[1] zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto
[2] Ogłoszenie wezwania w dniu 23 grudnia 2020 roku spowodowało zarachowanie po stronie Grupy zobowiązania finansowego wynikającego z wystawionej opcji sprzedaży, określonego jako iloczyn ceny z wezwania (4,80 zł (nie w milionach)) oraz ilości akcji Netia S.A. z wezwania (114.173.459 akcji (nie w milionach)). Do dnia 26 lutego 2021 roku przyjęto zapisy na 84.868 akcji (nie w milionach) w ramach wezwania. W konsekwencji w dniu 8 marca 2021 roku zobowiązanie finansowe w wysokości 547,6 zł zostało wycofane z bilansu. Patrz nota 48.

Przyszłe niezdyskontowane przepływy pieniężne wynikające z umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony na dzień 31 grudnia 2020 roku wyniosły 206,9 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 ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR i USD), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz 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 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)**

	31 grudnia 2020			
	EUR	USD	CHF	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	11,9	2,8	-	1,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10,2	2,2	6,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(57,1)	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	(55,9)	(10,3)	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(50,8)	(17,9)	-	(0,1)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	(18,4)	(2,4)	-	(3,6)
Ekspozycja brutto	**(160,1)**	**(25,6)**	**6,2**	**(2,2)**
Transakcje forward	12,0	-	-	-
Ekspozycja netto	**(148,1)**	**(25,6)**	**6,2**	**(2,2)**

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
w złotych polskich	2021	2020	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
1 EUR	4,5674	4,4448	4,5994	4,6148
1 USD	3,8629	3,8993	4,0600	3,7584
1 CHF	4,2252	4,1532	4,4484	4,2641
1 XDR	5,5009	5,4301	5,6917	5,4632

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 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.

	2021					2020				
	Stan na 31 grudnia 2021		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	Stan na 31 grudnia 2020		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			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	19,4	89,3	5%	4,4	-	11,9	54,9	5%	2,8	-
USD	3,8	15,3	5%	0,9	-	2,8	10,5	5%	0,5	-
XDR	0,4	2,3	5%	0,1	-	1,5	8,2	5%	0,4	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	12,0	55,2	5%	2,8	-	10,2	47,1	5%	2,3	-
USD	5,4	21,8	5%	1,2	-	2,2	8,1	5%	0,6	-
CHF	0,3	1,4	5%	-	-	6,2	26,4	5%	1,4	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(30,4)	(139,9)	5%	(6,9)	-	(57,1)	(263,4)	5%	(13,3)	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(37,0)	(170,2)	5%	(8,5)	-	(55,9)	(258,0)	5%	(12,9)	-
USD	(0,7)	(2,8)	5%	(0,2)	-	(10,3)	(38,7)	5%	(1,9)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(176,8)	(813,2)	5%	(40,6)	-	(50,8)	(234,4)	5%	(11,8)	-
USD	(23,3)	(94,8)	5%	(4,5)	-	(17,9)	(67,3)	5%	(3,3)	-
XDR	(0,5)	(2,8)	5%	(0,2)	-	(0,1)	(0,5)	5%	(0,1)	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(12,6)	(57,9)	5%	(3,0)	-	(18,4)	(85,1)	5%	(4,1)	-
USD	(3,5)	(14,4)	5%	(0,5)	-	(2,4)	(9,0)	5%	(0,5)	-
XDR	(4,2)	(23,9)	5%	(1,2)	-	(3,6)	(19,7)	5%	(1,0)	-

Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				**(56,2)**	**-**				**(40,9)**	**-**
Traksakcje forward										
EUR	6,0	27,6	5%	1,4	-	12,0	55,4	5%	2,7	-
Podatek dochodowy				10,4	-				7,3	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				**(44,4)**	**-**				**(30,9)**	**-**

	2021					2020				
	Stan na 31 grudnia 2021		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego	Stan na 31 grudnia 2020		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			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	19,4	89,3	-5%	(4,4)	-	11,9	54,9	-5%	(2,8)	-
USD	3,8	15,3	-5%	(0,9)	-	2,8	10,5	-5%	(0,5)	-
XDR	0,4	2,3	-5%	(0,1)	-	1,5	8,2	-5%	(0,4)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	12,0	55,2	-5%	(2,8)	-	10,2	47,1	-5%	(2,3)	-
USD	5,4	21,8	-5%	(1,2)	-	2,2	8,1	-5%	(0,6)	-
CHF	0,3	1,4	-5%	-	-	6,2	26,4	-5%	(1,4)	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(30,4)	(139,9)	-5%	6,9	-	(57,1)	(263,4)	-5%	13,3	-
Zobowiązania z tytułu leasingu										
EUR	(37,0)	(170,2)	-5%	8,5	-	(55,9)	(258,0)	-5%	12,9	-
USD	(0,7)	(2,8)	-5%	0,2	-	(10,3)	(38,7)	-5%	1,9	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(176,8)	(813,2)	-5%	40,6	-	(50,8)	(234,4)	-5%	11,8	-
USD	(23,3)	(94,8)	-5%	4,5	-	(17,9)	(67,3)	-5%	3,3	-
XDR	(0,5)	(2,8)	-5%	0,2	-	(0,1)	(0,5)	-5%	0,1	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów										
EUR	(12,6)	(57,9)	-5%	3,0	-	(18,4)	(85,1)	-5%	4,1	-
USD	(3,5)	(14,4)	-5%	0,5	-	(2,4)	(9,0)	-5%	0,5	-
XDR	(4,2)	(23,9)	-5%	1,2	-	(3,6)	(19,7)	-5%	1,0	-

Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				**56,2**	**-**				**40,9**	**-**
Traksakcje forward										
EUR	6,0	27,6	-5%	(1,4)	-	12,0	55,4	-5%	(2,7)	-
Podatek dochodowy				(10,4)	-				(7,3)	-
Razem wpływ na wynik netto okresu				**44,4**	**-**				**30,9**	**-**

	2021		2020	
	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	(40,8)	-	(27,8)	-
USD	(2,5)	-	(3,7)	-
CHF	-	-	1,1	-
XDR	(1,1)	-	(0,5)	-
Szacowana zmiana kursu o -5%				
EUR	40,8	-	27,8	-
USD	2,5	-	3,7	-
CHF	-	-	(1,1)	-
XDR	1,1	-	0,5	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 44,4 zł oraz niższy o 30,9 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2021 roku oraz w 2020 roku. Umocnienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 44,4 zł i wzrost o 30,9 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 30). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Polkomtel Sp. z o.o.), dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

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

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	41,6	60,1
Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej		
Aktywa finansowe*	3.219,2	1.100,7
Zobowiązania finansowe*	(11.602,4)	(13.456,8)
Ekspozycja netto	**(8.383,2)**	**(12.356,1)**

* 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 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**
Na dzień 31 grudnia 2020						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(89,0)	89,0	9,3	(9,3)	(79,7)	79,7
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	**(89,0)**	**89,0**	**9,3**	**(9,3)**	**(79,7)**	**79,7**

* 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 2021		31 grudnia 2020	
	Kategoria wg MSSF 9	Poziom hierarchii wartości godziwej	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	72,1	72,4	7,8	7,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	3.117,5	3.117,5	3.121,6	3.121,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	3.632,4	3.632,4	1.355,4	1.355,4
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	11,9	11,9	10,4	10,4
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	B	2	(8.656,2)	(8.744,5)	(9.796,2)	(9.640,8)
Zobowiązania z tytułu obligacji	B	1	(2.045,5)	(2.008,5)	(2.023,1)	(1.997,9)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	B	2	(143,2)	(139,9)	(274,2)	(263,4)
Zobowiązania z tytułu leasingu	B	2	(698,6)	(698,6)	(1.573,0)	(1.573,0)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	B	*	(919,6)	(919,6)	(970,4)	(970,4)
Zobowiązania wobec akcjonariuszy Jednostki Dominującej z tytułu dywidendy za rok 2019	B	*	-	-	(415,7)	(415,7)
Zobowiązanie z tytułu wezwania na akcje Netia S.A.	B	*	-	-	(548,0)	(548,0)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	B	*	(1.627,7)	(1.627,7)	(969,9)	(969,9)
Razem			**(7.256,9)**	**(7.304,6)**	**(12.075,3)**	**(11.883,9)**
Nierozpoznany zysk/strata				47,7		(191,4)

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 ustalenia wartości godziwej zobowiązań z tytułu koncesji UMTS przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2022 roku, dyskontując je za pomocą odpowiednich stóp rynkowych EURIBOR.

Do wyceny udzielonych pożyczek analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanych dat spłaty pożyczek. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR lub EURIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 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 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 30 września 2024 roku (przewidywana data spłaty kredytu pozyskanego w 2015 roku, zmienionego w 2018 roku i zmienionego w 2020 roku) oraz do 31 marca 2025 roku (przewidywana data spłaty dodatkowego kredytu pozyskanego w 2019 roku i zmienionego w 2020 roku).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst.

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.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

AKTYWA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2020	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**2,4**	**-**
Transakcje forward		-	2,0	-
IRS		-	0,4	-
Inwestycje w instrumenty kapitałowe		**-**	**0,2**	**-**
Razem		**-**	**2,6**	**-**

ZOBOWIĄZANIA WYCENIANE W WARTOŚCI GODZIWEJ

	31 grudnia 2020	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające		**-**	**(45,8)**	**-**
IRS		-	(45,8)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające		**-**	**(10,2)**	**-**
IRS		-	(10,2)	-
Razem		**-**	**(56,0)**	**-**

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 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**

Za okres od 1 stycznia 2020 do 31 grudnia 2020	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	Razem
Odsetki od kredytów i pożyczek	(213,2)	-	(1,8)	(68,7)	**(283,7)**
Odsetki od obligacji	-	(44,0)	-	-	**(44,0)**
Koszty finansowe łącznie	(213,2)	(44,0)	(1,8)	(68,7)	**(327,7)**
Zysk/(strata) brutto łącznie	**(213,2)**	**(44,0)**	**(1,8)**	**(68,7)**	**(327,7)**
Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	**-**	**-**	**(10,0)**	-	**(10,0)**

Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2021 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 2021	31 grudnia 2020
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	3.500,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	70,5	(45,4)
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 września 2024 roku	Do 30 czerwca 2023 roku

Na dzień 31 grudnia 2021 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 2021	31 grudnia 2020
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	500,0	500,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	13,4	(10,2)
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 31 grudnia 2024 roku	Do 31 marca 2023 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2021	2020
Bilans otwarcia	**(10,2)**	**0,2**
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	20,8	(12,2)
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	2,8	1,8
• korekta kosztów odsetkowych	5,1	1,8
• rozpoznanie części nieefektywnej	(2,3)	-
Bilans zamknięcia	**13,4**	**(10,2)**

Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2021 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 2021	31 grudnia 2020
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)	6,0	12,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	-	2,0
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrument zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 21 stycznia 2022 roku	Do 26 marca 2021 roku

41. Zarządzanie kapitałem

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące zarządzania kapitałem. Inne ilościowe ujawnienia prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Zarządzenie kapitałem Grupy ma na celu ochronę zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Grupa monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Grupa wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki oraz zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	8.744,5	9.640,8
Zobowiązania z tytułu obligacji	2.008,5	1.997,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(3.644,3)	(1.365,8)
Zadłużenie netto	**7.108,7**	**10.272,9**
Kapitał własny	15.384,6	14.426,2
Kapitał własny i zadłużenie netto	**22.493,3**	**24.699,1**
Wskaźnik dźwigni	**0,32**	**0,42**

42. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch 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, oraz
- w segmencie mediowym.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

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

Segment usług B2C i B2B obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi telefonii stacjonarnej, które generują przychody głównie z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii mobilnej i stacjonarnej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi hurtowego roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej,
- dzierżawa włókien światłowodowych, kanalizacji,
- usługi telewizji internetowej (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,
- 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.

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 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.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku alokowane zarówno do segmentu „Usługi B2C i B2B", jak i do segmentu „Mediowego" nie są w pełni porównywalne do danych za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2020 roku ze względu na zmiany w strukturze Grupy opisane w notach 5, 38, 39 i 48.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020	Usługi B2C i B2B	Mediowy: telewizja i online	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	10.167,1	1.795,8	-	**11.962,9**
Sprzedaż pomiędzy segmentami	63,7	211,1	(274,8)	**-**
Przychody ze sprzedaży	**10.230,8**	**2.006,9**	**(274,8)**	**11.962,9**
EBITDA skorygowana (niebadana)	**3.631,6**	**606,2**	**-**	**4.237,8**
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	41,8	4,1	-	**45,9**
EBITDA (niebadana)	**3.589,8**	**602,1**	**-**	**4.191,9**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	2.238,3	67,4	-	**2.305,7**
Zysk z działalności operacyjnej	**1.351,5**	**534,7**	**-**	**1.886,2**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych	1.112,4	105,5	-	**1.217,9**
Nabycie zestawów odbiorczych	147,5	-	-	**147,5**
Na dzień 31 grudnia 2020				
Aktywa segmentu, w tym:	27.448,6	5.717,2*	(50,8)	**33.115,0**
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie i udziały w jednostkach stowarzyszonych	1.257,8	5,9	-	**1.263,7**

* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 10,8 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
EBITDA skorygowana (niebadana)	**4.019,0**	**4.237,8**
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	3.680,6	-
Koszty związane z COVID (w tym darowizny)	-	(45,9)
EBITDA (niebadana)	**7.699,6**	**4.191,9**
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 10)	(1.903,2)	(2.305,7)
Zysk z działalności operacyjnej	**5.796,4**	**1.886,2**
Różnice kursowe netto (nota 11)	(5,2)	(59,6)
Koszty odsetkowe, netto (nota 11 i 12)	(202,7)	(424,2)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	75,4	2,0
Jednorazowy przychód wynikający z modyfikacji umowy kredytowej (nota 12)	-	44,8
Pozostałe	2,2	(7,1)
Zysk brutto za okres	**5.666,1**	**1.442,1**
Podatek dochodowy	(1.251,6)	(295,9)
Zysk netto za okres	**4.414,5**	**1.146,2**

43. 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 2021	31 grudnia 2020
Przychody z transakcji barterowych	41,3	53,7
Koszty transakcji barterowych	40,1	48,4

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	12,9	14,8
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	6,2	1,3

44. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Należności

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	0,7	17,9
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	9,6	7,5
Razem*	**10,3**	**25,4**

* Wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2021 roku – 3,5 zł, 31 grudnia 2020 roku – 3,5 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	1,2	2,3
Razem	**1,2**	**2,3**

Zobowiązania

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	83,8	77,1
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	195,1	482,8[(1)]
Razem	**278,9**	**559,9**

[(1)] W tym zobowiązanie z tytułu dywidendy wypłaconej w dniu 11 stycznia 2021 roku w wysokości 236,8 zł.

Istotną pozycją zobowiązań są zobowiązania z tytułu leasingu powierzchni.

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	33,1	6,9
Razem	**33,1**	**6,9**

Pożyczki otrzymane

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	5,6	5,4
Razem	**5,6**	**5,4**

PRZYCHODY OPERACYJNE

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne*	12,7	4,0
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	4,3	24,9
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	120,3	41,5
Razem	**137,3**	**70,4**

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku najistotniejszą pozycję przychodów stanowiły przychody z tytułu budowy instalacji fotowoltaicznych.

KOSZTY OPERACYJNE I ZAKUPY AKTYWÓW PROGRAMOWYCH

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne*	0,2	14,8
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	11,4	13,6
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	307,7	269,1
Razem	**319,3**	**297,5**

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2021 roku oraz 31 grudnia 2020 roku najistotniejsze transakcje obejmują m.in. koszty zakupu energii elektrycznej oraz usług reklamowych.

ZYSKI/(STRATY) Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ, NETTO

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki zależne*	-	1,4
Wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone	59,2	-
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	(7,0)	(9,0)
Razem	**52,2**	**(7,6)**

* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

KOSZTY FINANSOWE, NETTO

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,2	0,3
Razem	**0,2**	**0,3**

Transakcje z jednostkami powiązanymi zostały również opisane w nocie 48.

45. Zobowiązania warunkowe

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2021 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 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 roku SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK. Wyrokiem z dnia 30 sierpnia 2018 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary do 1,5 zł. W dniu 20 listopada 2018 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,5 zł. Wyrokiem z dnia 13 marca 2019 roku SOKiK oddalił odwołanie Polkomtel w pozostałej części. Polkomtel wniósł apelację od wyroku. Wyrokiem z dnia 5 lutego 2021 roku Sąd Apelacyjny obniżył wysokość kary w pozostałym zakresie do 0,7 zł. W dniu 18 lutego 2021 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 0,7 zł. Polkomtel nie złożył skargi kasacyjnej.

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. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej.

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. Polkomtel rozpatruje możliwość wniesienia skargi kasacyjnej. 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.

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 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.

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 planuje złożyć apelację.

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 rozpatruje złożenie apelacji od wyroku SOKiK.

W dniu 22 stycznia 2020 roku Prezes UOKiK wydał decyzję kończącą wobec Polkomtel (jednostki zależnej od Spółki) postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące zapisów w regulaminie świadczenia usług telekomunikacyjnych odnośnie prepaid i anulowania niewykorzystanej wartości konta abonenta. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 20,4 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Inne postępowania

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) otrzymała pozew od P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 zł, w tym odsetki 85 zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. W dniu 27 grudnia 2018 roku sąd oddalił powództwo P4 Sp. z o.o. w całości. P4 Sp. z o.o. złożyła apelację od wyroku sądu. 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. Termin następnej rozprawy został wyznaczony na 11 maja 2022 roku.

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.

46. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Tabela poniżej przedstawia łączne kwoty wynagrodzenia podstawowego Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. z tytułu pełnienia funkcji zarządczych w Jednostce Dominującej oraz spółkach zależnych.

Imię i nazwisko	Funkcja	2021	2020
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	1,0	1,0
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	0,8	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		**5,3**	**5,3**

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2021 i 2020 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2021	2020
Mirosław Błaszczyk	Prezes Zarządu	2,5	2,5
Maciej Stec	Wiceprezes Zarządu	3,5	2,5
Jacek Felczykowski	Członek Zarządu	1,0	1,5
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,8	1,7
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	0,8	0,8
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2,2	2,0
Razem		**11,8**	**11,0**

47. 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 2021 i 2020 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2021	2020
Zygmunt Solorz	Przewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	0,12	-
Marek Kapuściński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0,21	0,24
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,18
Jarosław Grzesiak	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	0,09	-
Marek Grzybowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od dnia 23 lipca 2020)	0,18	0,08
Alojzy Nowak	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	-	-
Tobias Solorz	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 24 czerwca 2021)	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	0,18
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	0,09	0,18
Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	0,09	0,18
Paweł Ziółkowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (do dnia 24 czerwca 2021)	0,09	0,08
Razem		**1,59**	**1,48**

48. Istotne umowy i wydarzenia

Nabycie akcji spółki Netia S.A.

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

W wyniku wezwania, w dniu 8 marca 2021 roku Spółka nabyła 84.868 (nie w milionach) akcji Netii za kwotę 0,4 zł, stanowiących około 0,0253% kapitału zakładowego Netii oraz około 0,0253% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Na dzień 8 marca 2021 roku Spółka posiadała 221.489.753 (nie w milionach) akcji Netii stanowiących około 66,0024% kapitału zakładowego, uprawniających do wykonywania około 66,0024% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. W związku z tym, że cena 4,80 zł (nie w milionach) określona w wezwaniu była niższa od ceny po jakiej Spółka nabyła akcje Netii w ramach kolejnych, opisanych poniżej nabyć, Spółka dokonała we wrześniu 2021 roku dopłaty na rzecz sprzedających akcję Netii w ramach wezwania ogłoszonego w dniu 23 grudnia 2020 roku w wysokości 0,2 zł.

W kwietniu 2021 roku, w wyniku zawarcia na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. szeregu transakcji pakietowych Spółka nabyła łącznie 11.405.739 (nie w milionach) akcji spółki Netia za łączną kwotę 65,8 zł, w wyniku czego nastąpiła zmiana udziału przysługującego Spółce w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki o ok. 3,40%. Po zmianie udziału Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 232.895.492 (nie w milionach) akcji spółki Netia, reprezentujących łącznie ok. 69,40% kapitału zakładowego spółki, uprawniających do wykonywania ok. 69,40% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 19 maja 2021 roku Spółka nabyła łącznie 58.714 (nie w milionach) akcji spółki Netia S.A. za kwotę 0,3 zł, w wyniku czego nastąpiła zmiana udziału przysługującego Spółce w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki o ok. 0,02%. Po zmianie udziału Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 232.954.206 (nie w milionach) akcji spółki Netia, reprezentujących łącznie ok. 69,42% kapitału zakładowego spółki, uprawniających do wykonywania ok. 69,42% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 23 czerwca 2021 roku Spółka nabyła łącznie 16.332.115 (nie w milionach) akcji spółki Netia S.A. za kwotę 114,4 zł, w wyniku czego nastąpiła zmiana udziału przysługującego Spółce w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki o ok. 4,87%. Po zmianie udziału Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 249.286.321 (nie w milionach) akcji spółki Netia, reprezentujących łącznie ok. 74,29% kapitału zakładowego spółki, uprawniających do wykonywania ok. 74,29% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 6 lipca 2021 roku Spółka nabyła łącznie 78.989.066 (nie w milionach) akcji spółki Netia S.A. za kwotę 552,9 zł, w wyniku czego nastąpiła zmiana udziału przysługującego Spółce w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki o ok. 23,54%. Po zmianie udziału Cyfrowy Polsat posiadał bezpośrednio 328.275.387 (nie w milionach) akcji spółki Netia, reprezentujących łącznie ok. 97,82% kapitału zakładowego spółki, uprawniających do wykonywania ok. 97,82% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

W dniu 6 sierpnia 2021 roku Spółka nabyła łącznie 7.298.980 (nie w milionach) akcji spółki Netia S.A. za kwotę 51,1 zł, w wyniku czego nastąpiła zmiana udziału przysługującego Spółce w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu spółki o ok. 2,18%. Po zmianie udziału Cyfrowy Polsat posiada bezpośrednio 335.574.367 (nie w milionach) akcji spółki Netia, reprezentujących łącznie ok. 99,999% kapitału zakładowego spółki, uprawniających do wykonywania 99,999% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii. Spółka wystąpiła do zarządu spółki Netia S.A. o zarejestrowanie na rzecz Cyfrowego Polsatu 3.977 (nie w milionach) akcji zwykłych na okaziciela Netii, które nie były zdematerializowane i których moc obowiązująca dokumentów akcji wygasła z mocy prawa z dniem 1 marca 2021 roku.

Wszystkie powyższe transakcje do dnia 31 grudnia 2021 roku zostały ujęte poprzez kapitały jako transakcje z udziałowcami mniejszościowymi.

Sprzedaż udziałów w spółce zależnej

W dniu 26 lutego 2021 roku Jednostka Dominująca i jej jednostka zależna Polkomtel Sp. z o. o. (razem „Sprzedający") zawarły warunkową umowę sprzedaży udziałów („Umowa sprzedaży") w spółce Polkomtel Infrastruktura Sp. z o. o. („Polkomtel Infrastruktura"), obecnie Towerlink Poland Sp. z o.o. („Towerlink").

Zgodnie z Umową sprzedaży, Sprzedający zobowiązali się do sprzedaży udziałów stanowiących 99,99% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura za łączną kwotę 7.070,3 zł podlegającą pomniejszeniu o określone płatności Polkomtel Infrastruktura na rzecz podmiotów z Grupy a także o kwotę tzw. wzrostu rentowności w związku z Umową Serwisową (zdefiniowaną poniżej) oraz podlegającą powiększeniu o odsetki naliczane wg stopy 6%.

Zamknięcie transakcji zostało uzależnione od spełnienia się warunków zawieszających w postaci: uzyskania przez nabywcę zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji oraz uzyskania zgód wymaganych na podstawie dokumentów finansowych Sprzedających, jak również warunkowego lub bezwarunkowego zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych na udziałach Polkomtel Infrastruktura. W dniu 9 czerwca 2021 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wyraził zgodę na dokonanie koncentracji.

Umowa sprzedaży została sfinalizowana w dniu 8 lipca 2021 roku. Łączne wpływy pieniężne związane z transakcją wyniosły 7.111,9 zł i obejmowały cenę po korektach w wysokości 7.026,9 zł oraz spłatę pożyczki udzielonej Polkomtel Infrastruktura na kwotę 180,5 zł

pomniejszone o wartość środków pieniężnych posiadanych przez Polkomtel Infrastruktura w wysokości 95,5 zł. Po zamknięciu transakcji Polkomtel Sp. z o. o. zachował 207 udziałów Polkomtel Infrastruktura, reprezentujących ok. 0,01% kapitału zakładowego Polkomtel Infrastruktura.

W dniu 12 lipca 2021 roku zarejestrowana została zmiany nazwy z Polkomtel Infrastruktura Sp. z o. o. na Towerlink Poland Sp. z o. o.

W powiązaniu z transakcją, spółki z Grupy (Polkomtel Sp. z o.o. i Aero 2 Sp. z o.o.) zawarły z Towerlink ramową umowę serwisową („Umowa Serwisowa") regulującą dalszą współpracę Towerlink z Grupą przez okres kolejnych 25 lat, z możliwością jej przedłużenia, według uznania Grupy, o kolejne okresy 15-letnie, w zamian za określone w umowie płatności. Umowa Serwisowa zobowiązuje Towerlink do kontynuacji świadczenia na rzecz Grupy usług emisji sygnałów radiowych w komórkowej sieci telekomunikacyjnej, usług transmisji sygnału do punktów styku sieci rdzeniowej oraz pomiędzy stacjami bazowymi, usług dostępu do infrastruktury pasywnej i towarzyszącej posiadanej przez Towerlink. Umowa Serwisowa określa także wymagane standardy jakości usług świadczonych przez Towerlink, zasady rozliczeń finansowych między stronami, a także zakres minimalnych zamówień usług od Towerlink, skutkujących przyszłymi zobowiązaniami do płatności po stronie Grupy. Przyszłe płatności za świadczone przez Towerlink usługi jak również płatności wynikające z wcześniejszego zakończenia umowy są zmienne i zależą od szeregu warunków określonych w Umowie Serwisowej. Gdyby Umowa Serwisowa została zawarta w dniu 1 stycznia 2021 roku szacowane koszty Grupy z tytułu jej wykonania wyniosłyby 1.099 zł za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2021 roku.

Wyniki finansowe Polkomtel Infrastruktura prezentowane były w segmencie usług B2C i B2B.

Nabycie akcji własnych

W dniu 28 września 2021 roku Spółka, w porozumieniu z podmiotami dominującymi, ogłosiła wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 263.807.651 (nie w milionach) akcji wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat S.A. reprezentujących łącznie około 41,24% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 278.447.597 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co odpowiada około 34,00% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Cyfrowy Polsat S.A. w ramach wezwania miał zamiar nabyć nie więcej niż 82.904.517 (nie w milionach) akcji własnych. Cena akcji Spółki w wezwaniu została określona na 35,00 zł (nie w milionach) za jedną akcję.
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 16 listopada 2021 roku podjęło uchwałę w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do nabycia akcji własnych oraz utworzenia kapitału rezerwowego na potrzeby programu nabycia akcji własnych w kwocie 2.930,0 zł.

W dniu 24 listopada 2021 roku nastąpiło rozliczenie wezwania. W wyniku rozliczenia Spółka nabyła bezpośrednio 11.768.260 (nie w milionach) akcji własnych za kwotę 411,9 zł, reprezentujących łącznie 1,84% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 11.768.260 (nie w milionach) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, stanowiących 1,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 25 listopada 2021 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o nabyciu przez Spółkę nie więcej niż 29.000.000 (nie w milionach) akcji zwykłych Spółki od Reddev Investments Limited (spółki powiązanej) po cenie nie większej niż 35,00 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 26 listopada 2021 roku Spółka nabyła 27.400.000 (nie w milionach) akcji własnych od Reddev Investments Limited (spółki powiązanej) za kwotę 959,0 zł, reprezentujących łącznie 4,28% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 27.400.000 (nie w milionach) głosów na walnych zgromadzeniu Spółki, stanowiących 3,35% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 21 grudnia 2021 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o nabyciu przez Spółkę nie więcej niż 32.005.866 (nie w milionach) akcji zwykłych Spółki od Embud 2 spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością S.K.A. (spółki powiązanej) po cenie nie większej niż 35,00 zł (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 22 grudnia 2021 roku Spółka nabyła 32.005.866 (nie w milionach) akcji własnych od Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. (spółki powiązanej) za kwotę 1.090,1 zł, reprezentujących łącznie 5,00% kapitału zakładowego Spółki oraz uprawniających do wykonywania 32.005.866 (nie w milionach) głosów na walnych zgromadzeniu Spółki, stanowiących 3,92% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku Spółka posiada 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.

Przyjęcie polityki dywidendowej Spółki na lata 2022 - 2024

W dniu 20 grudnia 2021 roku Zarząd Cyfrowego Polsatu podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji 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, celem osiągnięcia pożądanego celu dotyczącego wskaźnika zadłużenia zawartego w Statucie Spółki.

Zarząd Spółki dokonał przeglądu planów inwestycyjnych Grupy oraz oszacował możliwości alokacji oczekiwanych zasobów gotówkowych Grupy celem wypłaty dywidendy dla akcjonariuszy Spółki. Na bazie przeprowadzonej analizy Zarząd Spółki zamierza zarekomendować Walnemu Zgromadzeniu w okresie 2022-2024 wypłatę dywidendy w łącznej kwocie nie niższej niż 3,00 zł (nie w milionach) w przeliczeniu na jedną akcję w trzech kwotach, tj.:

- co najmniej 1,00 zł (nie w milionach) na akcję do wypłaty z zysku netto wypracowanego w roku 2021;
- co najmniej 1,00 zł (nie w milionach) na akcję do wypłaty z zysku netto wypracowanego w roku 2022;
- co najmniej 1,00 zł (nie w milionach) 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.

Przyjęcie nowej strategii Grupy

W dniu 20 grudnia 2021 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o przyjęciu nowej strategii Grupy. Nadrzędnym celem strategii Grupy jest trwały, długoterminowy wzrost wartości Spółki dla jej akcjonariuszy. Zarząd Spółki zamierza osiągnąć ten cel poprzez realizację głównych elementów strategii operacyjnej, opartej o trzy główne filary i wspieranej efektywną polityką finansową. Filary nowej strategii, które stanowią: telekomunikacja, kontent i czysta energia, zostały szczegółowo opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności w punkcie 1.5.

Zawarcie przez Spółkę przedwstępnych umów sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o., Port Praski Sp. z o.o. oraz Pantanomo Limited

W związku z ogłoszoną w dniu 20 grudnia 2021 roku nową strategią Grupy, w dniu 20 grudnia 2021 roku Cyfrowy Polsat zawarł następujące umowy z jednostkami powiązanymi („Umowy”):

- 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., która została zawarta przez Spółkę z ZE PAK S.A.;
- 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 PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. została ustalona na 193,1 zł, za udziały w Port Praski Sp. z o.o. na 572,2 zł, natomiast za udziały w Pantanomo Limited na 307,2 zł.

Umowa dotycząca sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. przewiduje również dodatkowe zobowiązanie ZE PAK S.A., które zostanie wykonane po dniu sprzedaży udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. będących przedmiotem Umowy. Z przedsiębiorstwa ZE PAK S.A. wyodrębniony zostanie 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 (po nabyciu udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. przez Spółkę), jako wkład niepieniężny o wartości na dzień 30 września 2021 roku równej 906,5 zł. W zamian za wniesienie aportu PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. wyemituje udziały, które zostaną objęte przez ZE PAK S.A., a następnie ZE PAK S.A. zobowiązał się do zbycia na rzecz Spółki 67% tych udziałów za łączną cenę 607,4 zł. Część ceny za nowo wyemitowane udziały PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. w wysokości 90,0 zł objęta będzie przedpłatą, do dokonania której Spółka będzie zobowiązana przy nabyciu udziałów w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o.

Łączna cena za udziały w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. i nowo wyemitowane udziały w PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. związane z wniesieniem aportu w postaci ZCP Elektrownia Konin wyniesie 800,5 zł. W przypadku niewykonania zobowiązania ZE PAK S.A. do wniesienia do PAK-Polska Czysta Energia Sp. z o.o. w formie aportu ZCP Elektrowni Konin, ZE PAK S.A. będzie zobowiązany do zwrotu przedpłaty i zapłaty na rzecz Spółki kary umownej w wysokości 100,0 zł.

Zamknięcie transakcji objętych Umowami zostało uzależnione od spełnienia się warunków zawieszających w postaci:

- satysfakcjonujących dla Spółki wyników badań dokumentacji w szczególności prawnej i podatkowej spółek, których udziały są przedmiotem transakcji oraz ich spółek zależnych, oraz
- uzyskania przez Spółkę zgód Rady Nadzorczej na dokonanie transakcji objętych Umowami.

Ponadto zamknięcie transakcji będzie uzależnione od spełnienia się dodatkowych warunków zawieszających, wskazanych w Umowach, m.in. uzgodnione zmiany nabywanych struktur kapitałowych.

Zgodnie z treścią Umów, wszystkie warunki zawieszające zostały zastrzeżone na korzyść Spółki, wobec czego Spółka uprawniona jest do podjęcia decyzji o przystąpieniu do zamknięcia transakcji pomimo niespełnienia się któregokolwiek warunku zawieszającego, w całości lub w części i w przypadku braku dokonania transakcji będących przedmiotem dodatkowych warunków zawieszających, odpowiedniego obniżenia cen bazowych.

Zgodnie z Umowami, Spółce przysługuje prawo odstąpienia od każdej Umowy ze skutkiem natychmiastowym, w przypadku gdy:

- którykolwiek z warunków zawieszających nie zostanie spełniony do dnia 31 marca 2022 roku (termin ten może zostać przedłużony przez strony o nie więcej niż 90 dni), niezależnie od przyczyny,
- dany sprzedający nieudostępni Spółce dokumentacji kluczowej dla procesu badania prawnego, oraz
- zidentyfikowane w toku badania prawnego nieprawidłowości mogą prowadzić do szkody w znacznej wysokości (zróżnicowanej w zależności od Umowy) oraz nie istnieje obiektywna możliwość usunięcia zidentyfikowanych nieprawidłowości.

Zawarcie umowy dotyczącej zakupu zielonej energii

W dniu 12 marca 2021 roku Polkomtel (jednostka zależna od Spółki) zawarł umowę z grupą ZE PAK, dotyczącą zakupu całej produkcji energii wytworzonej przez farmę fotowoltaiczną Brudzew. Umowa PPA (ang. Power Purchase Agreement) została zawarta na okres 15 lat z możliwością przedłużenia o kolejne 5 lat i zawiera określoną cenę sprzedaży, która będzie waloryzowana o wskaźnik inflacji począwszy od 2023 roku. W ramach umowy PPA ZE PAK zobowiązany będzie do dostaw całego wyprodukowanego wolumenu wytworzonej energii wraz z gwarancjami pochodzenia energii.

Decyzja Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie

W dniu 15 lutego 2018 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie („Organ”) wydał decyzję określającą wysokość zobowiązania podatkowego Spółki z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych w roku 2012 w kwocie 24,2 zł powiększonej o odsetki od zaległości podatkowych.

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

W dniu 10 lipca 2018 roku Organ wydał decyzję podtrzymującą w mocy wcześniejszą decyzję z 15 lutego 2018 roku. Spółka nie zgadza się z przedmiotową decyzją Organu i wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie. W wyroku z 21 lutego 2019 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka nie zgadza się z takim

rozstrzygnięciem i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony.

Ponadto Organ prowadził czynności kontrolne w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014:

W odniesieniu do roku 2013 Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z 19 lipca 2019 roku, w której określił wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawych w kwocie 25,1 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka odwołała się od tej decyzji, niemniej w decyzji z 14 lutego 2020 roku Organ podtrzymał w całości swoje stanowisko. Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 15 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgadza się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony. Spółka nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

W odniesieniu do 2014 roku Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie wydał decyzję z 20 września 2019 roku, w której określił Spółce wysokość należności z tytułu niepobranego zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawych w kwocie 1,7 złotych. Kwota ta nie uwzględnia należnych odsetek za zwłokę. Spółka złożyła odwołanie od decyzji Organu. W decyzji drugoinstancyjnej z 8 czerwca 2020 roku organ w całości podtrzymał swoje stanowisko. W odpowiedzi Spółka wniosła skargę do sądu administracyjnego. W wyroku z 20 października 2020 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie oddalił skargę. Spółka, w oparciu o opinie renomowanych doradców, nie zgadza się z rozstrzygnięciem sądu i złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie. Termin rozprawy nie jest jeszcze wyznaczony. Spółka nie zawiązała żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie 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 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, 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. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu przez NSA.

Wydana decyzja Prezesa UKE nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu administracyjnym. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne. Zarząd Spółki jest zdania, iż powyższa kwestia nie powinna negatywnie wpłynąć na wyniki oraz sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera żadnych korekt związanych z wyceną wartości rezerwacji częstotliwości.

W postępowaniu prowadzonym z wniosku T-Mobile Polska S.A. Prezes UKE wznowił postępowanie zakończone wydaniem przez Prezesa UKE w dniu 23 kwietnia 2009 roku ostatecznej decyzji utrzymującej w mocy decyzję Prezesa UKE z dnia 30 listopada 2007 roku dot. przyznania rezerwacji częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. W ramach tego postępowania decyzją z dnia 28 listopada 2017 roku Prezes UKE odmówił 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, sygn. akt II GSK 584/21 a sprawa przekazana została do ponownego rozpoznania do WSA w Warszawie. Sprawa oczekuje na wyznaczenie terminu rozprawy przed WSA w Warszawie.

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 dniu 6 marca 2020 roku Urząd Komunikacji Elektronicznej ogłosił aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz, która jest pierwszym w kraju procesem przydziału częstotliwości na potrzeby budowy sieci 5G. Przedmiotem aukcji są 4 bloki o szerokości 80

MHz każdy z pasma 3,6 GHz. Cena minimalna za blok została ustalona na poziomie 450 zł. Zgodnie z dokumentacją aukcyjną na każdego ze zwycięzców aukcji zostaną nałożone identyczne zobowiązania do rozwoju sieci polegające na uruchomieniu we wskazanych obszarach przez każdego z operatorów co najmniej 700 (nie w milionach) stacji bazowych wykorzystujących przydzielone częstotliwości do 31 grudnia 2025 roku.

Pierwotnie termin składania ofert wstępnych w aukcji miał upłynąć 23 kwietnia 2020 roku, przy czym intencją regulatora było, aby wydać zwycięskim operatorom rezerwacje pasma najpóźniej do końca sierpnia 2020 roku. W tym scenariuszu rezerwacje dokonane w wyniku aukcji obowiązywać miały do końca czerwca 2035 roku.

Z uwagi na ogłoszony w dniu 20 marca 2020 roku stan epidemii koronawirusa bieg tego terminu został na mocy przepisu 15 zzs ust. 1 pkt 10 ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 zawieszony od dnia 31 marca 2020 roku do czasu odwołania stanu zagrożenia epidemicznego. Następnie, na podstawie przepisów ustawy „Tarcza Antykryzysowa 3.0" z dnia 14 maja 2020 roku, decyzją z dnia 10 czerwca 2020 roku Prezes UKE unieważnił ogłoszoną 6 marca 2020 roku aukcję na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz. Rozporządzenie Ministra Cyfryzacji w sprawie harmonogramu rozdysponowania określonych zasobów częstotliwości użytkowanych jako cywilne w użytkowaniu cywilnym lub cywilno-rządowym określa termin wydania decyzji w sprawie rezerwacji częstotliwości 3-6-3,8 GHz do 27 sierpnia 2021 roku. Dokładny termin rozpoczęcia powtórnej aukcji na rezerwację częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz nie jest jednak jeszcze znany.

Odnowienie rezerwacji częstotliwości

W związku ze zbliżającym się 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 telekomunikacyjne 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 pasmie 1800 MHz.

W związku z podjętym przez Prezesa UKE w grudniu 2021 roku procesem zapewnienia ładu w gospodarce częstotliwościami w zakresie pasma 2100 MHz oraz w związku z tym przeprowadzonym i zakończonym przez Prezesa UKE w marcu 2022 roku postepowaniem mającym na celu zmianę rezerwacji częstotliwości przydzielonych w pasmie 2100 MHz na rzecz czterech operatorów sieci komórkowych w Polsce, w tym Polkomtel, a także nadal prowadzonym przez Prezesa UKE w stosunku do czterech operatorów postępowaniem o dokonanie na kolejny okres rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz, Polkomtel podjął decyzję o modyfikacji swojego wniosku o odnowienie rezerwacji w paśmie 2100 MHz, polegającej w efekcie na dokonaniu rezerwacji częstotliwości tylko z zakresu 1950,1-1064,9 MHz i 2140,1-2154,9 MHz, do wykorzystania w obszarze całego kraju, w służbie ruchomej lub stałej, na kolejny okres do dnia 31 grudnia 2037 roku.

Szacuje się, że wydanie przez Prezesa UKE decyzji w sprawie ww. rezerwacji częstotliwości na kolejny okres nastąpi nie wcześniej niż w połowie roku 2022, a kwoty za dokonanie tych rezerwacji mogą kształtować się odpowiednio na poziomie 822 zł za dokonanie rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz (zgodnie ze wstępnym szacunkiem Prezesa UKE z grudnia 2021 roku) oraz na poziomie 404 zł za dokonanie rezerwacji częstotliwości w paśmie 2100 MHz (szacunek własny Polkomtel). Finalne dokładne kwoty za odnowienie przedmiotowych rezerwacji częstotliwości poznamy po opublikowaniu przez Prezesa UKE projektów decyzji rezerwacyjnych.

Szacunkowy wpływ pandemii choroby koronawirusowej COVID-19 na działalność i perspektywy finansowe Grupy

Niezwłocznie po wprowadzeniu przez polski rząd stanu zagrożenia epidemicznego w dniu 13 marca 2020 roku Grupa podjęła kroki mające na celu zapewnienie ciągłości działalności operacyjnej i ograniczenia wpływu negatywnych zjawisk związanych z pandemią. W szczególności priorytetem było zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom oraz zagwarantowanie klientom spółek z Grupy wysokiej jakości usług.

W ocenie Zarządu, w obszarze swojej podstawowej działalności tak Spółka jak i Grupa jest względnie odporna na negatywne skutki pandemii, utrzymuje wysoki poziom płynności oraz generuje pozytywne przepływy pieniężne. W związku z powyższym, Grupa nie zidentyfikowała przesłanek utraty wartości jej aktywów.

49. Wydarzenia po dacie bilansowej

Nabycie akcji Vindix S.A.

W dniu 19 stycznia 2022 roku Cyfrowy Polsat S.A. nabył 53,73% akcji Vindix S.A. za kwotę 24,0 zł. W wyniku transakcji Spółka posiada 100% akcji w Vindix S.A. i jej spółkach zależnych.

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. 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 4.3.6.

Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2021 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
do roku	205,0	182,9
1 do 5 lat	366,1	315,6
powyżej 5 lat	35,5	45,1
Razem	**606,6**	**543,6**

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

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
do roku	9,7	22,1
1 do 5 lat	-	0,2
Razem	**9,7**	**22,3**

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 243,7 zł na dzień 31 grudnia 2021 roku (313,2 zł na dzień 31 grudnia 2020 roku). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 31,0 zł na dzień 31 grudnia 2021 roku (64,9 zł na dzień 31 grudnia 2020 roku).

Przyszłe zobowiązania umowne

Na dzień 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu umów dotyczących korzystania z transponderów satelitarnych.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2021	31 grudnia 2020
do roku	125,6	126,0
1 do 5 lat	376,7	503,9
Razem	**502,3**	**629,9**

51. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

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

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.

Profesjonalny osąd, szacunki i założenia, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym mają 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 i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego (w tym zestawów odbiorczych oddanych w leasing operacyjny) oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus oraz marki Netia). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekoderów udostępnianych klientom w ramach umów leasingu operacyjnego wynosi 5 lat, a modemów i routerów 3 lata. Okresy ekonomicznej użyteczności pozostałych środków trwałych oraz wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania ujawnione są w notach 6j i 6k. Informacje na temat wysokości kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania zawierają noty 16 i 20.

- Okres ekonomicznej użyteczności i metoda amortyzacji aktywów programowych

Okres ekonomicznej użyteczności aktywów programowych ustalany jest w powiązaniu z szacowanym okresem uzyskiwania korzyści ekonomicznych z tych aktywów, nie dłuższym jednak niż okres obowiązywania licencji. Metoda amortyzacji aktywów programowych odzwierciedla sposób realizacji tych korzyści ekonomicznych. Określenie okresu i metody

amortyzacji wymaga zatem dokonania szacunków w zakresie długości okresu, w ramach którego Grupa spodziewa się uzyskiwać przychody z nabytych praw programowych oraz procentowego rozłożenia tych przychodów na przestrzeni tego okresu. Więcej informacji na temat metody i stawek amortyzacyjnych oraz kosztu amortyzacji w podziale na poszczególne kategorie aktywów programowych zawierają noty 6l i 22.

- Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records)

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records) rozpoznanych w latach 2011-2017 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej Telewizja Polsat S.A., spółki Polskie Media S.A., spółek tworzących serwis IPLA oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Polo TV (Lemon Records):

- oczekiwane wykorzystanie marki i ocena czy marka może być efektywnie zarządzana
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej
- stabilność branży, w której marka jest wykorzystywana i zmiany w popycie rynku na usługi medialne
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Analizując powyższe czynniki, Grupa uznała że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marki Polsat, TV4, TV6 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.

W wyniku zastąpienia marki IPLA marką Polsat Box Go, Grupa ujęła odpis z tytułu utraty wartości marki IPLA na dzień 31 grudnia 2021 roku.

Zarząd potwierdza, że na dzień bilansowy nie ma żadnych planów, aby zaprzestać używania lub znacząco modyfikować marki Polsat, TV4, TV6i 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 (Lemon Records) oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Grupa Interia, TV Spektrum Sp. z o.o., Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.) oraz BCAST Sp. z o.o.

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Grupy Interia, TV Spektrum Sp. z o.o., Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) i Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej

Tako Media Sp. z o.o. Sp.k.) oraz BCAST Sp. z o.o.. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółek Premium Mobile Sp. z o.o., Logitus Sp. z o.o., CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) i Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.) oraz Stork 5 Sp. z o.o.

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Premium Mobile Sp. z o.o., Logitus Sp. z o.o., CKS Ossa Sp. z o.o. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.) i Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.) oraz Stork 5 Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wstępnie oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 38.

- Utrata wartości wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności

Grupa przeprowadziła test na utratę wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności (marki Polsat, TV4 i TV6 oraz marki Polo TV (Lemon Records)). Test został przeprowadzony w oparciu o oszacowanie wartości użytkowej poszczególnych segmentów operacyjnych, do których została alokowana wartość firmy oraz marki na moment ich początkowego ujęcia. Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które również reprezentują segmenty działalności Grupy:

- "Usługi B2C i B2B " - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia M.Punkt Holdings Ltd., wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o., wartość firmy 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. (dawniej TMS Ossa Sp. z o.o.), wartość firmy powstała na nabyciu Ossa Medical Center Sp. z o.o. (dawniej Horest, Hotel pod Żaglami Sp. z o.o.) oraz wartość firmy powstała na nabyciu Stork 5 Sp. z o.o.

- "Mediowy: telewizja i online" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat S.A., wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Radia PIN S.A., wartość firmy powstała na nabyciu ESKA TV S.A., wartość firmy powstała na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 99,99% udziałów Eleven Sports Network Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu Superstacja Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu TV Spektrum Sp. z o.o., wartość firmy powstała na nabyciu 60% udziałów Polot Media Sp. z o.o. (dawniej Tako Media Sp. z o.o.) oraz Polot Media Sp. z o.o. Sp. k. (dawniej Tako Media Sp. z o.o. Sp. k.).

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w nocie 19.

- Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych, wartości niematerialnych lub praw do użytkowania o określonym okresie użytkowania i ujęła odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych w wysokości różnicy pomiędzy wartością odzyskiwalną i wartością bilansową. Wysokość odpisów została zaprezentowana w nocie 16, 20 i 21.

- Odpis aktualizujący wartość należności

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając oczekiwane straty kredytowe dla należności z tytułu dostaw i usług oraz aktywów z tytułu kontraktów w kwocie odpowiadającej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia instrumentu. Kwota oczekiwanych strat kredytowych kalkulowana jest na podstawie danych historycznych dotyczących spłaty należności oraz skuteczności windykacji, z uwzględnieniem bieżących oczekiwań dotyczących kształtowania się wartości tych parametrów w przyszłości. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6n oraz 26 i 40.

- Odpis aktualizujący wartość zapasów

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zapasów w oparciu o wskaźnik rotacji zapasów i aktualne plany marketingowe. Cena nabycia lub koszt wytworzenia są ustalane metodą średniej ceny ważonej. Wartość odzyskiwalna netto jest szacowaną ceną sprzedaży dokonywanej w toku zwykłej działalności gospodarczej, pomniejszoną o koszty sprzedaży. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6m oraz 25.

- Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami

W zwykłej działalności Grupa jest uczestnikiem wielu postępowań sądowych, które mają w większości przypadków charakter typowy i powtarzalny i które, indywidualnie, nie mają istotnego znaczenia dla Grupy, jej sytuacji finansowej i działalności. Rezerwy tworzone są w oparciu o dokumentację sądową i opinię prawników biorących udział w toczących się postępowaniach, którzy szacują ewentualne przyszłe zobowiązania Grupy w oparciu o przebieg procesu. Grupa tworzy także rezerwy na potencjalne niezgłoszone roszczenia wynikające z przeszłych zdarzeń, jeśli Zarząd ocenia, że istnieje prawdopodobieństwo 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 2021 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.

- Sprzedaż udziałów w Polkomtel Infrastruktura

W wyniku transakcji sprzedaży, Grupa utraciła kontrolę nad spółką Polkomtel Infrastruktura. Grupa przeprowadziła analizę zgodnie z MSSF 10 i MSR 28, w wyniku której ustaliła iż pozostała inwestycja (207 udziałów) ani zapisy zawartych umów nie pozwalają na sprawowanie kontroli ani wywieranie wpływu na wysokość wyników finansowych poprzez sprawowanie władzy nad spółką. Grupa nie ma możliwości bieżącego kierowania działalnością spółki.

W wyniku transakcji sprzedaży, Grupa podpisała Umowę Serwisową (patrz nota 48) która nie skutkuje rozpoznaniem leasingu. Po przeanalizowaniu zapisów Umowy Serwisowej w świetle wymagań MSSF 16 stwierdzono że: i) Grupa utraciła kontrolę nad aktywną i pasywną infrastrukturą Towerlink oraz że ii) pod warunkiem dostarczenia usług na odpowiednim poziomie określonym przez Umowę Serwisową, Towerlink posiada faktyczną swobodę rozporządzania aktywną i pasywną infrastrukturą, w tym posiada prawo do wykorzystania tej infrastruktury na potrzeby świadczenia usług dla innych użytkowników.

Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku

52. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	3.265,0	3.248,2
Koszty operacyjne	(2.810,6)	(2.731,3)
Zysk ze sprzedaży jednostki zależnej	(10,2)	-
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(24,4)	7,1
Zysk z działalności operacyjnej	**419,8**	**524,0**
Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto	4,2	(11,5)
Koszty finansowe, netto	(6,5)	(64,9)
Udział w zysku/(stracie) jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	11,4	(45,6)
Zysk brutto za okres	**428,9**	**402,0**
Podatek dochodowy	(95,2)	(75,3)
Zysk netto za okres	**333,7**	**326,7**
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	337,5	324,9
Zysk/(strata) netto przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących	(3,8)	1,8
Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	**0,54**	**0,51**

53. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	za okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Zysk netto za okres	**333,7**	**326,7**
Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:		
Zyski/(straty) aktuarialne	2,3	(0,5)
Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:		
Wycena instrumentów zabezpieczających	10,3	0,8
Udział w innych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych	10,7	4,1
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	**23,3**	**4,4**
Zysk całkowity za okres	**357,0**	**331,1**
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	360,8	329,4
Zysk/(strata) całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(3,8)	1,7

54. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.730,7	1.660,1
Przychody hurtowe	1.006,8	1.043,9
Przychody ze sprzedaży sprzętu	408,1	424,4
Pozostałe przychody ze sprzedaży	119,4	119,8
Razem	**3.265,0**	**3.248,2**

55. Koszty operacyjne

		okres 3 miesięcy zakończony	
	Nota	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		801,7	615,0
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		461,2	602,3
Koszt własny sprzedanego sprzętu		337,2	359,5
Koszty kontentu		531,4	484,0
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		284,8	259,4
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a)	271,3	265,8
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		12,5	25,2
Inne koszty		110,5	120,1
Razem		**2.810,6**	**2.731,3**

a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Wynagrodzenia	234,6	227,4
Ubezpieczenia społeczne	26,4	28,9
Pozostałe świadczenia pracownicze	10,3	9,5
Razem	**271,3**	**265,8**

56. Zyski/(straty) z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Odsetki z tytułu leasingu	(4,9)	(12,0)
Odsetki, netto	2,1	(1,3)
Pozostałe różnice kursowe, netto	5,4	(7,7)
Inne przychody/koszty	1,6	9,5
Razem	**4,2**	**(11,5)**

57. Koszty finansowe, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2021 niebadany	31 grudnia 2020 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	52,6	52,8
Odsetki od wyemitowanych obligacji	18,7	10,4
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	1,0	1,0
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	(67,1)	(0,9)
Koszty z tytułu gwarancji, prowizji bankowych i innych opłat	1,3	1,6
Razem	**6,5**	**64,9**